潘多拉魔盒 - 迪卡洛

来源：http://www.pua1024.com/0/70/

致谢

请允许我向那些曾经教导过我，影响过我的那些老师和同伴表示谢意。

是他们与我互动，帮我分析案例，使我明白了游戏的原则，最终使我在实践中形成了自己的游戏风格。

他们分别是：

罗斯杰弗瑞一一我的私人教师兼好友，罗斯教会了我很多关于女人和生命的东西。

摇摆猫JoshS型男NeilStraussi迷男ErikvonMarkovik坏男孩丹尼尔badboyDaniel泰勒格登TylerDurden克瑞斯欧登ChrisOdom

你可以登陆他们的网站：

www.seduction.com

www.RealWorldSeduction.com

www.MysteryMethod.com

www.RealSocialDynamics.com

关于我

在大众印象中，我是一个非常擅长与女性交往的家伙。但实际上，我并不常常像大家想象中的那样出色。

我记得，从小我就对女人很感兴趣甚至在幼儿园我就感觉到了。我记得在幼儿园里

有个长得非常可爱的小女孩叫做劳拉。现在看来，每个曾经在那个班级待过的男孩都爱上过劳拉你能想象么？那是还是幼儿园时期！那时她常常穿一件带有可爱的棕色扣子的花边紧身衣。（译者：貌似是后边系扣子的紧身衣。）

我甚至记得有一天，我们全班都盘着腿坐在地板上，劳拉恰好坐在我前头，她站了起来我没有抵抗住自己的渴望，扯开了她的衣服！-因为这事还被老师很很地教训了一顿。从此我与女孩的事情就开始了，显然对我来说，这事来的有点太早了。

然后在三年级的时候，我记得有一次我在教室中躲在课桌下看电影，我把教室中所有的灯都关了。当然最重要的是，还有一个女孩跟我一起待在桌下看电影。那是可是我的初吻啊。

事情在继续。等我六年级的时候，我开始和一堆女孩约会，约过一个换一个，约过这个换那个，在时间上我把握的很有水平，一周一个。那时候，我们还是真天真无邪

进入大学时，我已经在对付女人方面显得非常成功。我常常和那些“天生好手”出去闲逛，并且常常去那些有少妇出没的地方，在那里我们分享把妹的经验。

在大学中，我开始详细系统的学习这门艺术，我学习过所有不同的“把妹系统”，也读过很多描写两性的畅销的心理学的书籍。

大学毕业后，我更加深入学习催眠，劝说，NLP，心理学，谈判，销售只要你提的

出，我就可以把它用到勾引上。我在把妹上越来越成功，获得的Close也越来越稳定。都是因为我年复一年在学习这些东西，实践这些东西。

在实践中，我发现了很多朋友，他们一样对把妹艺术拥有者强烈兴趣。于是我们一切学习一起交流。在致谢中，我已经把他们列出来了。

在本书中，我要交给你的不仅仅是我的眼光我的观念，而且要有我整套的内在思想和外在技术。拥有这些，你就可以在女人中左右逢源。

前言

这本书讲的是魅力，而不是其他什么东西。它是一本让你更具技巧地应对人际互动的书，也是一本探讨“Game”的书。

那么，Game是什么东西?

你有没有接触过某些人，随着谈话的深入，你会发现自己渐渐地无理由地沦陷了，彻底地喜欢上她们了？也许是因为你会感觉到一种信任和放松的气氛，也许是因为他们交流方式真的令人很舒服，跟他们谈话根本不用费力，自然而然。似乎每个人都会不由自主地喜欢上她们。你跟她们谈话的时间越长，你越能感觉到你和她们之间有种联系感——就好像，你们就是从同一个地方来的一样，渐渐地你会被迷住。

Game的意思就是，在任何场合，面对任何人，成功地创造出那些联系感。现在，你是否想多了解点关于“Game”的东西?

本书中讨论的潜在规则，你可以使用在任何社交情景中一一约会，找工作，与朋友社交等等。

Game可以被分成“OuterGame”和“InnerGame”两部分，你可以分别把它们理解成产品(product)和工艺(process)。

产品是深层次工艺的表层表达，工艺是产品深层内涵。这就好像你看到一个池塘的表面飘起波纹，你会感觉到池塘的深层肯定是有些什

么东西引起的表层波纹。工艺就是那个池塘底层的东西。

我首先要说说工艺方面的东西，也就是所谓的“InnerGame”。你可以把它理解为一套内在的心态系统（MindSet)—一包括思想建设，心态调整，观念更新等等部件在不停的运作，以保证你的的信条（beliefs)，态度（attitudes)和价值观（value)为你效力。如果“InnerGame”处理的相当好，那么你的“OuterGame”会玩的很顺。

下来我要讲讲产品方面的东西，也就是所谓的“OuterGame”。你可以把它理解成，为了得到你想要的Close，你在现实世界中的所有具体操作策略。它牵扯到你的能力(capabilities)，行动（behaviors)，技巧(skills)，和策略(strategies)。“OuterGame”的Close可以回馈到你的“InnerGame”。所以，不论你重视OuterGame还是InnerGame，这只是你

的注意力作怪而已。本质上，这两个是牢牢绑在一起的，它们之间互相影响。

现实生活中，如果你发现某个人在某方面取得很大的成功，那么请看深一点，看看他们的InnerGame，也许你也会得到一些对你有用的东西。这也许听起来很有趣——成功人士的OuterGame也许差别很大，但是InnerGame却十分相似。

那么这本书是为谁写的呢？这本书是为那些希望提升自己Game能力的人写的。如果你是个销售，市场营销人员，演员，政治家，律师，医生，教师一一人际交往的能力对你至关生死，这本书就是为你写的，请读下去。如果你的目标是“Game”，这本书会把你带到一个崭

新的层次。如果你想和某人或者某组人建立深度的联系感，你也会从书中获益。

思想/心态，身份，信条，价值观

思想/心态，身份，信条，价值观

Mindsets, Identity, Beliefs, Values

提高 Game 成功率（How to start getting consistent results with women)

在女人方面，你以前是不是常常认为那仅仅是“碰运气”？或者有时，你会感觉到自己 完全不可能和女人有个极好的Close?再或许，你感觉你是可以得到一个漂亮的女人，可是 这完全要靠人品?

嗨，兄弟。我以前也处于那种处境，在那里可一点都不好玩。现在我已经站在成功的一 侧，并计划着把你从那个糟糕的处境中拉过来。请仔细阅读你手头上的这本书，我们将讲到 很多不同的东西来帮你，内容包罗万象一一从内部功课到外部功课，从思想心态到策略技巧。

在我的大学时代，我有个朋友，他身边总是会有个女人一一实际上，每天他都会去找好 几个女人出去玩。他是那种“兄弟情深”类型的家伙，但我并不认为是这个帮助了他。他并 不十分的好看，而且也没多少钱。直到我开始研究他，我才真正明白了他的秘密。

那么，这个家伙对女人上瘾么？或者，我可以从他的女人瘾中得到什么启示?

一天，我去问他“那么，告诉我吧，兄弟，你是怎么做到身边总是有女人可以找，而且 不是一个，是好几个？（译者：各位读者请注意作者的提问方式。他没有提问为什么，而 是提问怎么做。大家请仔细体会。）

他反问我“你是怎样做不到的！？ 当我身边没有女人的时候，我感觉糟糕透了，自己简 直就像一坨屎。我想是因为我知道我自己想要什么，自己需要什么除此，我想不到还有

什么原因。”

就是这个，这个家伙喜欢女人，并且他知道这点！毋庸置疑，这个家伙把事情的本质搞 明白了。

他总能把到女人的原因是，他明白自己需要什么！他知道当自己身边没有女人的时候， 自己会感到很糟糕；如果自己身边有女人的时候，他才能感觉到世界如此美好。

他一直在做的，其本质就是远离痛苦，追求快乐。这是一种强力的驱动方式，被远离痛 苦的欲望推动，被追求的快乐的欲望拉动。

只要学会利用利用痛苦和快乐，我就就不止能够驱动我自己，而且可以用它们来带领那 些我喜欢的女人。

而这套方法要达到效果，那就不能回避一个东西，Inner Game—一为什么？因为它十分 重要。我认识的很多人在引诱女人方面可以算是“天生好手”，他们其实都有自己的Inner Game。

大学时代，我在女人方面己经十分出色，但成功率平平。所以，我有意跟那些家伙一起 出去，观察他们到底做些什么。我记录他们的策略，他们的技巧，以及他们的行为。

之后，我在自己的Game中，尝试了一些他们亲身验证过的一些东西一一他们的战术， 他们的诡计，最终我还是发现似乎我缺少一些他们深层次的东西一一这些家伙在对着女人使 出这些技巧的时候，会展现出了的信心、轻松、舒适。不止那些，他们在处理自己生活也是 得心应手。后来，当我尝试我操纵Inner Game时，我这才开始得到更加高的成功率。

你可以把世界上最伟大的策略和技巧教给一些人，但他们获得的Close也许还是那样随 机，直到他们真正开始领悟Inner Game,建立自己Inner Game,事情才会发生转机。

实践诱惑的关键三点

实践诱惑的关键三点（The 3 steps to LOCK IN Seduction mastery)

Dissatisfaction Anticipation

生理/肉体

语言视觉精

你怎样创造你的内部强大的动力，来支持你获得你想要的呢？以下是我总结的三点：

1)集中注意力在你那些缺少的东西上。（FOCUS on whatyou lack FIRST)

2)集中注意力在那些你接下来可能拥有的东西上。（Focus on what you can have NEXT)

3)注意力放在当下，活在当下，让内心的渴望来驱动你前进。（Letthe momentum ofthat propel you forward as you focus on being in the MOMENT)

当你察觉到自己的注意力改变了，你会发现不止自己的内心动力发生了变化，连事情的 Close也跟着发生了变化。

这些也同样适用于带领别人做一些你想要她们做的事:

1)我要她们去关注自己缺少的东西（I want a woman to FOCUS on what she lacks first)

2)再让她们去关注，她们跟我在一起会得到什么（FOCUS on what she can have with me NEXT)

3)然后让她们体会当下的情景，让渴望的能量推动引诱前进（And then let the momentum of that propel the seduction forward as she focuses on being in the MOMENT)

请牢记以上这三步，它们是诱惑的本质，是指引你通向诱惑大师的钥匙。

获得信心的秘密法则

获得信心的秘密法则（One Secret to having SEDUCTION CONFIDENCE!)

回想到我的大学时代，当我真正得到了一些振奋人心的Close时，有趣的事情便发生了。 我在女人方面成功的经验，使我更从容的对待女人，更容易得到成功的Close。不仅仅是那 些，在我生活的其他领域，我也越来越具信心，而我对生活的信心又溢回我的游戏，使我的游戏更加成功。

我记得在大学，有个曾经令我神魂颠倒的女孩，她那时是18岁，金黄色的头发，令人 窒息的身材，而且她那时“很爱冒险” 一一如果你知道我的意思。

我几乎为她做过所有的事。我甚至在她得水疸的时候还约她出去。Eewwww！

女孩十分懂得怎么样玩我。她老是让我给她打电话，一打就是好几个小时，还让我逃学 陪她她基本就把我当成一个工具使唤！我甚至感觉她把我变成了一个女孩。（不是文学课）

你有没有做个那样的事？很挫是吧？

那时，我是一个摇滚乐团的一员，不仅仅是一员，而且是负责整个乐团的运作。因为很 有创造性，或者其他什么的，我对我的指挥和我

的音乐修养倒很有信心的。我乐队中有个朋 友对女人非常在行。在我约会时，他会加入我们，时机需要时给我们演奏音乐一一即使他那 时的音乐技巧并不像他自己想象的那么好。

一天在排练结束后，我告诉了他我的困境。他说“兄弟，你知道的，你需要做一些改变 对待女人时，你需要种信心，就好像你在整个乐队中的那种信心一样。”

然后我想了想，“你说得对！”

信心关系到一个人看待自己的价值，你在其他领域的那种天然的信心，也可以溢出到

Game 中。

在Inner Game中，有个概念“你将获得你所关注的东西”，如那些你注意到的东西，那 些你认为可能得到的东西，那些你认为你想要的东西，那些你会花行动去得到的东西这些 东西都是源于你的关注。这注意力的小小的转变，会让你和以往大大的不同。人类的大脑是 一个很有意思的东西。你提出的任何问题，你的大脑会不惜一切地找到那个你内心希望的答 案尽管这个答案可能和现实谬之千里。

利用这些“所思即所得”的概念，我做了一些事，这些事在很短的时间就戏剧性地改变 我整个游戏，它给了可预测的Close。它帮助我建立了我自己的极具诱惑力的信心。希望也 能帮助到你。

我问我自己：

假想，我在处理有关[女人/生活/工作等]方面的事情，非常成功。

那么会是什么让我如此成功呢?

What is it about me that makes me so successful with [Women/life/work etc.]?

为什么我会那么地具有吸引力，那么地具有魅力?

Why am I so magnetic and charismatic?

我是怎样做到，让别人对我感觉非常好，让别人对自己感觉也非常好的?

How do I make people feel so good about me and about themselves?

是什么东西让我具有让女人无法抵抗的魅力?

What is it about me that makes me so irresistible to women?

[请注意，所有的这些问题都是農7设你和女人交往非常成功。当你问自己这些问题时， 要放松自己，让自己深入自己的内在去寻找这些问题的答案留心你的关注点转移的过程 仔细体会你是怎样意识到所有的东西是为你工作的当你发觉自己的体验的感觉不同了，你 的关注点

也将会发生改变此时，你的大脑将会为你证明，你提出的所有问题，都是真的]

把注意力放在你能够控制的东西上

把注意力放在你能够控制的东西上（A MENTAL SHIFT that will get you the BEST RESULTS with Women)

把注意力放在你能够控制的东西上。（Focus on what you CAN control.)

如果你相信和女人交往成功的秘诀是从每次的交流中学习经验以提高自己的游戏能 力你是不可能失败的如果你把注意力放在成功上，这只会带领你获得更多的成功。

如果你相信，和女人交往很成功的意思是，每天都有不同的女人睡在你旁边你猜猜会 怎样你期盼的Close最多就是碰运气的几率如果你把注意力放在那些失败的Close上， 这种想法会让你更加失败失败的真正意思是指，不管你获得了怎样的Close,你始终从 Close中获得不了任何乐趣不要把你的成功标准放得太高。

举了例子，想一想棒球运动员Sammy Sosa。他也许并不能保证自己每次都打出个本垒 打，因为球可能会在轨道上遇到一阵急流，或者场外手可能爬过墙截住了球。这其间有着无 数种可能，而这些可能他都无法控制。他能控制的仅仅是击打的“工艺”挥出一漂亮的弧 线，打出干净利落的一棒。

他的成功，也就因为他仅仅把握住了他所能控制的两方面，击球时调整出合适杠杆，调 整自己挥棒的姿势好使出合适的力量。如果他老

是想着本垒打，他很可能会因为挥棒力度太 大，身体姿势太别扭从而打的很糟糕。

创造自我推动力

创造自我推动力（A Detailed look at LOCKING IN Seduction Mastery)

1)在中间的盒子里，你将看到自己当下所处的情景，也就是你现在的处境。你也许正 在Gaming；也许在当下情景中你正在练习自己的Outer Game和Inner Game。这都是当你当 下的处境：你处于一个什么样的环境中，这个环境对你有利的方面是什么，对你不利的方面 是什么。

2)在第一个盒子里，你会看到你所想要的东西或者你生命中所缺少的东西。它们是促 使你改变的“源泉”它们会推动你，利用你的需求来激励你。当你生理层面感知到了这些

“匮乏”你的不满便产生了，想要改变的推动力也就产生了，它将推动你向前进。

3)在最后一个盒子里，我们看到了填满我们欲望的可能性。盒子里面都是“美好的结 果” 一一它会把你从当下的情境中拉出来，把你放进可能性的情景中。激通过文字/视觉/精 神的刺激，你在你心中就会产生另一股向往美好结果的拉力一一期望/渴望就产生了。

这些文字/视觉/精神的刺激包括：

>自我价值诱出一一这会放大你改变的欲望，使你走上轨道。

>想象性爱（证实和假设）一一想象，就好像你已经达成你想要的Close 了。

>想象美好的Close，并把自己关联到这个Close上——体验它，把它的感觉写出来， 画出自己的目标，Close就会向着这个目标跟进。

>带领自己关注你身边已经取得成效的人。（模仿他们的做法，深入到他们的深层信 念，他们在做什么，他们到底是谁，他们怎么把自己关联到对方，关联到对方所处 的情景。）

4)不满足和期望产生了一种不安/张力，同时产生推动和拉动的力量，推动你前进。

(译者：第一个方块产生逃离痛苦的想法，第三个方块产生追求美好的想法，这时候放 入第二个方块一一当下的处境。你就会开始寻找具体的方法来实现你这两个想法。）

为她创造推动力，让她主动起来

为她创造推动力，让她主动起来（The DRIVING FORCE behind Seduction)

为了让女人动起来，我同时在做很多事情来制造性张力。

首先，我的注意力放在建立女人的性渴望/性期待上。

我的做法是，让女人集中注意力在为什么她们喜欢性上。我问她们“爱爱中，有什么东 西让你们女人感觉到很享受？”一一当她们开始回答这个问题时，想要得到性的那种性不安 开始在她们体内产生了。之后我问她们“那么，你们会有什么感受，如果这样做？ ”当她 们开始畅想时，性渴望产生了。

我另外要做的事是，在当下情境中，创造她们的性不满足感。换句话说，我在生理上， 对他们进行挑逗，把她们搞的欲火燃身。

这两步一起来。性渴望的拉力与性不满的推力，驱动着她动起来。

避免阻塞，让它动起来

避免阻塞，让它动起来（How to avoid stagnation: In Yourself and in a Relationship: Keeping it up)

决定的东西就去做它，让你的思想远离摇摆不定。虽然有很多至理名言来说明这种态度很有远见，但是此时我们还不会去讨论它。

石头变成了钻石，很开心是吧?

但是你要避免陷入我所谓的“成功陷阱”满足感会耗竭你希望提升自己的动力，也会吸干两性关系中的火焰。

那么怎么样去避免阻塞：包括你自我发展的阻塞，和关系发展的阻塞？保持那种不安感/张力，保持住！

对了，它不能消失，因为它一旦消失，你的成长就会停止，关系将会变得陈腐。

所以，当集中注意力在你需求上，集中注意力在我们可能得到的结果上，不安感/张力（不满+渴望）就会产生，你就会有驱动力前进。

和女人相处，一样的道理。你要使尽全力让女人感到性不满足感（挑逗，玩冷/热，肢体触摸等等），直到她比你更想要。这就是驱动她的源泉。

然后，你要同样带领她的想象，让她可视化，想象勾引的情景。

这就创造了性不满和性憧憬——1性不安感/性张力，在她身上逐层加码，直到她爆发。

最有价值的信条

最有价值的信条（The ONE THING that it would all come down to)

数年前，我和我的朋友摇摆猫(SwinggCat)谈论过，从那些优秀的PUA身上总结出他们 所具有的的核心信条/信念。

当然，我们那时分离出了很多信条，从非常灵活的信条，到非常一致的的信条，但其中 最有价值的原则就是“成为奖品”。

那么，“成为奖品”是什么意思？菜鸟把这当成“做与众不同的生物”，我跟你们当中的 一些人一样，是通过读那些“规矩”书，才知道有这玩意。

我要说明的是，成为奖品的意思是，你自己在深层意识中明确的知道你是被追求的人， 哪个女人如果得到了你，她简直是太幸运了。你是有价值的。

好，这里有个任务：

1)我让你去列出：你认为自己擅长的东西，和你认为自己拥有的所有正面的特点。 所有人都有自己正面的特点，而且每个人都不一样。如果你感觉自己独自列出有困难，

那么找一个女性好友帮你列出你的特点和你的能力。

2)当你列好了你所有的特点和能力。站在别人的角度对你自己进行透视，描述出一幅 精神图景“别人会怎样看待拥有这些特点和能力的你”。

3)现在，我要你进入那副精神图景。把你思想中的那些负面东西全部都甩掉，进入那 张别人看你的情景，以别人的角度去看看自己。

非常棒，如果一个人真的懂你，她也会和你想的一样。如果你曾经获得过女人的响应， 特别那种十分负面的响应，从今以后，你会知道这只是因为她们不了解你，或者这是她们的 习惯动作。问题是，她们值得跟你在一起么?

你现在己经具备信心了。

4)耕种你自己

找到自己擅长的东西，发展自己的兴趣，使自己擅长于自己所选择的兴趣，让自己活得 富有激情。女人是很容易被那种擅长于自己兴趣的男人吸引，特别是男人当她们的面无意表 露出来。这是一种展现价值的方式。

找出你的原则

找出你的原则（The 3 questions that enable you to QUALIFY a woman)

做男人要让自己有原则（have some standards)。

这个看起来像不像一个新的概念丨？

你知道，这个看起来是十分基本的，但是有太多的伙计们更愿意把自己的原则扔到一边， 特别是偶然的机会让他碰到了一个非常漂亮的女人。

你猜对了你真的需要一个原则，当女人没有达到你的标准时，你必须要把持得住自己， 让自己走开。那种机会不值得浪费你的时间。如果你这么做，你知道会发生什么？女人有第 六感的，她们对那些有自己原则的，愿意走开的男人更加感觉具有吸引力。

这里我给你列出了三个问题：

1)你想要什么样的女人？ X

1)What Quality do you want in a woman? ("X")

2)你怎么会知道她是这样的女人？ Y

2)How do you know you have this Quality in a woman? ("Y")

3)你可以从这样的女人身上获得什么？ Z

3)What do you get from having this quality in a woman - in just the way that you want it?

("Z")

当你完整以上三个筛选问答，我要你完成以下的任务：

1.如果你列出了很多项，把以上的XYZ根据对你的重要程度进行排序。

2.看看这份清单。现在你就会知道，只有你列出来的这些东西才是你在和女人交往中所 真正追求的的一一除此之外，只是临时的消遣。如果女人不能满足这些你想要她们具有的质 量，或者她们连想试一试都不想一一那么你就是在这个女人身上浪费时间，继续前进换一个。

3.从今以后，你和女人交往时问问自己，“她是否能满足我对女人制定的标准？”。如果

你认为她可以，尝试给她以挑战。让女人回去应对挑战。

例如，你喜欢女人思想开放，充满探险欲望，你可以说“我并不了解你我和你似乎不 太可能成为朋友，因为你看起来有点思想守旧，我喜

欢不太守旧的女孩。”如果她认为自己 有喜欢冒险的一面，她都会表现出来，来让你看到她自己并不像你想的那么守旧。

内在价值！如果你没有这个，你什么都不会拥有

内在价值！如果你没有这个，你什么都不会拥有(If you don't have this, you don't have anything - Having Value)

有天，我正和一个女孩看电视秀，唐纳•川普出现在屏幕上。

她对我说“他太太太太太性感了。”

我转过头，看着她，问她“那么你觉得是什么让他这么性感的？”

她回答“他是一个亿万富翁，这是一个然后我不知道反正他很性感!”

我想着她回答的这些，然后我又问她“那么，我将提出两个类型的人，你看看哪种对你 来说最有吸引力？第一个，他生在财富中，他继承了一大笔财产，他成了亿万富翁。另一个， 他很有本事，通过自己的努力，终于赚到了他的亿万财产。”

她回答“那个有本事的，这是当然的。”

女人看起来天生就有种“赢家/输家”的嗅觉，她们用这种嗅觉去分辨有料的家伙和没 料的家伙。这有可能是，寻找合适伴侣机制的某种无意识的演化。

所以，不管某个人的Outer Game玩的有多牛，如果他的内在没有

一点东西，女人都会 察觉到，并从他身边逃开。

所以，外部世界成功的标志并不能代表成功，需要让前者同时具备内部的成功，那种成 功人士的内部质量，才算是完整的成功。

让女人在你家院子里玩

让女人在你家院子里玩（How to make a woman play in YOUR court)

你以前有没有注意到，当一个女人首先追求你时一一你在关系中掌握了强大的权力。

你仔细想象它当她选择你，你拥有权力，她在你的领土她进入了你的框架，你是奖 品。西班牙国王在西班牙具有所有的权力，而在日本他什么权力都没有。这就是为什么，让 她去选择我们，变得非常重要。当你表现出在追求她，你放弃了你所有的权力很糟糕。别 把时间放在那些不选你的女人身上她会把你吸干的。

让我第一次对这种看法感兴趣的是一本书，前皮条客米奇皇家的《皮条客游戏》 (Mickey Royal <The Pimp Game>)。这本书完全是一场场的胡闹，不过值得一读。

那么怎样让女人选择你呢?

1)首先，这取决于你的框架。你是奖品。

这是身份认知层面的东西。你的游戏一定要变得严格起来，让这种想法贯穿于你生 命的所有领域从职业生涯，到家庭生活，到生活方式你必须展示出女人所想要的东 西。展现“Alpha”特质，在这里很合适。

在《欲望的演化 人类寻找伴侣的策略》一书中（<The Evolution of Desire-

Strategies of human mating> , David Buss)， 戴维谈到了女性的优先选择顺序。戴维阐述 了一个情景，当人类想要找永久的伴侣时，女性不止会选择拥有资源的男性，而且会选 择那些具有特殊质量的男性，这些质量会带来大量的资源。书中描述的质量包括，野心， 地位，智慧，年纪，健康

2)做事要有意识，所有的女性都是想要些什么的。

可能是刺激、冒险、安全、爱、尊重不管它是什么，你需要搞明白那些，并用那 些让她高兴，让她笑。

找出她的快乐“公式”。这很简单，一个价值观诱出，就可以让她给出自己的快乐 “公式”（“你是怎样知道自己得到了 X?”或者“当你得到了 X,你感觉你自己会变得 怎样？ ”)。

女人愿意选择一个看起来能够给予的男人。她会去了解，你能给与她什么。那么你 真正给予是什么呢？——感觉！ FEELINGS!

每个女人都会有种潜在的感知能力（underlying feeling)，她们用这种感知能力去感 知她们的工作，生活，账单，甚至现实你是否想过，为什么女性要去看女性电影（chick flick)，读浪漫小说，看肥皂剧？因为她们有需求，那些需求从未被满足，她们努力满 足自己的那种需求（无意识行为）。幻想工作，家庭，账单等等所有的东西都可以奏效满足她们的需求如果你看起来可以给与她们其中的一样，她们怎能

抵抗得住呢？ (译者：chick flick，女性电影，以女性为主角，男性为配角的电影。可以理解为满足 女性角色扮演心理而拍摄的电影。）

3)大多数女性永远都不会满足。

在所有的领域从性领域，到自尊，再到个人生涯，到现有生活世界上有太多的 女人希望生活在电视剧里，那里什么都与众不同在那里到处都隐含危险刺激她们 的需求会得以获救。很多女人都希望自己经历一次这种戏剧，因为她们太想要了。

性张力开始工作咯！

这里有些David D的东西，我十分感兴趣：

没错她们说的和她们想的几乎一样（社会文化也许会对她们的想法施加影响），但 她们做的和她们说的完全两码事，她们是凭感觉做事的。

What she SAYS = What she THINKS (Which may be just social and cultural programming), What she DOES = What she FEELS.

以上的观点很重要。这就是为什么女人会常常搞得你很迷惑说一件事，却做另外 一件事。她们会因为察觉到了什么，在瞬间改变她们的想法。我很有信心地说，世界上 有99.99%的男人不懂这个小小的道理，如果他们知道那么，世界将变成另外一个完 全不同的世界。

这就是所谓的话里有话。

7条原则改变你的生活

7 条原则改变你的生活（7 Principles that can change your LIFE)

好。到时候了，让那个有深度的我来给你布道咯。

现在，让我来给你讲一点关于古哲学“Huna”的东西。Huna至今己经在夏威夷和波利 尼西亚地区流传数千年了。Huna的智慧集中在7条法则中，它必将让你的生活发生翻天覆 地的改变。

我并不是让你走出现有的生活，变成一个纯粹的Huna份子，或者让你进行宗教仪式崇 拜。我的意思是，让你把这7条法则运用到你自己的生活中，你的生活将会因此而受益。记 住，这并不是全在讲诱惑好吧，有点诱惑在里头，你认为呢?

(译者：更多的Huna法则请翻阅《十月男人序列》）

意识/察觉

“世界就是你想的那样”

(任何东西都像一场梦，所有的认知都十分主观）

Awareness

"The World is what you think it is "

(everything is a dream, all systems are arbitrary)

自由

“世界本无任何限制”

(事物是彼此相连的，孤立存在的事物只是一种假像)

Freedom

"There are no Limits "

(everything is connected, separation is a useful illusion)

集中注意力

“能量流向你所关注的地方”

(任何事物都是一种能量）

Concentration

"Energy Flows where attention goes "

(everything is energy)

坚持不懈

“当下具有强大的力量”

(事物时关联的，力量随着你感知能力的集中而加强。）

Persistence

,rNow is the moment of power"

(everything is relative, power increases with sensory attention) 爱情

“爱情就是快乐的在一起”

(爱情的增长伴会随着逻辑思维的蛰伏，任何事物是活着的，拥有自己的意识，能够给 予外界回馈）

Love

"To love is to be happy with "

(Love increases as judgment decreases, Everything is alive, aware, and responsive) 信心

“所有的力量都来源于内在”

(凡事物都有力量，力量来源于权威)

Confidence

"All Power comes from within"

(everything has power, power comes from authority) 智慧

“有效是正确推断的测尺”

(总会有另外一条路去做一件事，对是事物的看法决定是否有出路。）

Wisdom

"Effectiveness is the measure of truth"

(there is always another way to do anything, the means determines the end)

技巧层面，战略、技能、战术

技巧层面，战略、技能、战术

Skillsets, Strategies, Techniques, and Tactics

诱惑推进系统(The Blake Richards Propulsion System of Seduction)

来，我们看看到底发生了些什么：

1)在中间的盒子里，我们看到了一枚女人，她处于当下的情景中。也许她已经做好了 被勾搭上的准备，她也许有种被带领的需求，也有有可能她现在并没有什么心情这都是当 下的环境。你要关注的是她现在身处什么地点？现在的气氛是否适合引诱女人？

2)在第一个盒子里，我们看到了一个女人生理的需求或者贫乏，这些都是其被诱惑的 根本原因。生理层面感到缺乏时，她会感到不满，性不满足感就建立起来了。我们需要做一 些生理上的推动，让她她难以抗拒。以下我列了有一些刺激生理，增强性张力的技术：

在肢体接触上，首先变得肉欲，然后变得冷漠——让她先变得性趣盎然，然后冷掉她， 然后再让她性趣盎然，然后在冷掉她，如此反复。

暧昧地挑逗地去触摸对方，爱抚对方，像按摩对方脖子，然后用你

的唇扫过她的脖子， 然后捏捏她耳垂，然后安抚她的手臂内侧

注意先别越过性触摸界限，先别完全地吻她，先别摸她的胸部等敏感部位你需要首先 建立性张力，让她在生理层面上感知到自己的不满足和欲望。

3)在最后一个盒子里，我们看到了情景发展的可能性一一这些都是令人憧憬的Close, 那种憧憬感会把她从目前的处境中抽离出来，让她进入诱惑阶段。我们要通过言语\视觉\精 神的刺激她，当她被刺激了，那种具有强力推动作用性憧憬感就会产生了，这种渴望的驱动 力也就产生了。这些让她产生性憧憬的刺激技术包括：

性价值观的诱出一一让她进入发情状态。

谈论性爱一一描述高潮的感觉，描述体位的感觉。

想象性爱。

可视化性爱（想象的动作示范，色情书籍，色情电影等等）

4)性不满和性憧憬一同发力，会产生强力的性不安/性冲动。通过生理和精神层面，同 时会产生推和拉两种驱动力。

Outer Game 介绍

Outer Game 介绍（Outer Game Introduction)

那么，什么是Outer Game呢？这很简单，就是技巧层面的东西，包括策略，技术，战 术等等。而这些都是由Inner Game和当是你所处的情景来决定的。

把它想象成这样：池塘表面的水纹。把它翻译过来就是，在你取得Close前做过的，可 观察到的一切。你所用的策略技术战术，有很大程度上和当是你所处的场景情况有关。

由于情景原因，这常常使得那些在给定情景中拥有最多技巧选择的人占尽优势。所以， 尽可能在不同场景中学习和尝试更多的技巧。你得要从中挑出那些你用的很顺很适合你的技 巧，那些技巧会把你的自然特点展现出来。

诱惑是一瞬间发生的。请记住这点，这个点是诱惑的关键。

这意味着，你必须将女人的注意力保持在当下的共同体验上。你不能让女人脱离体验， 去用逻辑思考，像今天的菜怎样，抱怨自己今天过得太糟糕了。

在接下来的部分，我将告诉你，我怎样让女人完全进入一种体验的状态，或者说感受的 状态。请记住，我们以下关于女人的所有讨论，其目标都是让女人获得感觉——因为，感觉 带来行动。

使女人得到感觉，让感觉带来行动——这就是诱惑。

1) 游戏前段 吸引阶段（Early Game - Attraction stage)

这个阶段包括你走上前去，接近目标，打开组合。对这个阶段，圈子里有许多不同 的看法，但是大家都认为这个阶段最重要的是，你要变得很有趣，同时要传达出自己的 价值。吸引力闪出火花的时机，常常会在女人把注意力放在你身上的前30秒内——或 许吸引力的星星之火就在那里，或许你俩之间根本就没有吸引力。此时，你要做的就是得到那个火花，进入下一步把吸引力放大。

2)游戏中段——融洽放松气氛阶段

你准备的大多数材料，都应该在这个阶段展现出来。这个阶段的目标就是让女人感 到放松舒适。在这个阶段你不能去尝试“做朋友”因为在这个阶段你在保持吸引力的 运作，让它在在吸引和放松舒适之间徘回，直到吸引力和舒适感的动量同时把你推进游 戏的尾声。

3)游戏尾段——1性诱惑阶段

对了，就是要这一步。在这个阶段，你和女人单独相处，并且带着合适的情绪。在 放松舒适的气氛中，你放大了性的吸引力。现在的环境十分的完美我将展示我的一些 方法，让你获得足够的动量冲进这个阶段，并且战胜她们的抵抗。

跟女人沟通的方法

MidGame 部分

跟女人沟通的方法（How to communicate with a woman in a way that will BLOW her MIND!)

你是否想要在跟女人交流时，让她觉得你很与众不同。

我不在乎你长相如何，如果你不会和女孩沟通然后铁定没戏她会告诉你闭嘴，然后 做她自己的事。如果你长得很英俊，而她又很饥渴！好看或许会让一个女人跟你谈话。但是， 别忘了，你如何和女人沟通决定了你如何让女人躺下！

沟通是所有的人类能力中最基本的。我们靠沟通与别人进行互动，你怎么能不会沟通呢? 每件事，你做的，你说的，你没做的，你没说的你穿的，你没穿的这些都是你在与别人 沟通。

那么，问题是你到底在和别人沟通些什么呢?

早期，早到那时我还在学习大量的诱惑系统的时候，我有个朋友，我常常跟着他一去出 去，看他怎么把妹，观察那些被搭讪的女孩怎么回应。

我并不是夸张，那家伙根本就不整理他的头发，还有严重的青春痘，在大多数时间，他 看起来都是乱乱的他的眉毛似乎天生就喜欢在

那里忧愁地皱着他还有口臭，他还把T恤 反着穿我的意思是唉你知道的。

他立马走向一个女人，女人转过头来，我想那女人真的不应该那么做，她的脸上立马挂 出一组痛苦的表情！

事后，我们实在看不过去，帮他进行整理教他该怎么做可是人嘛，本性难移他根本 就没搞明白事情的本质。

你想想，在他开口之前，他都跟女人沟通了些什么？尽管如此，在这点上我真的败给这 位仁兄了他简直就是个搭讪机器人像那种再接受了一轮轮打击后仍然不跪的拳击手！

无论如何，你明白的。

现在，我们来看看我们跟女人沟通的方法，我会给你一些我的看法：

1)注意别使用那些你玩不来的桥段——你“到底”在说什么（Words - “WHAT” is said)

有好多家伙说话时，习惯性喜欢先把某个东西记熟了，再找出完美的词汇，按照特定的 顺序把自己所想的说出来。这简直就是一场灾难，好多东西听起来很奇怪，很不自然，听起 来就像销售员宣传产品一样。

当他们进入他们的桥段时，甚至他们自己的眼睛都想把自己掩饰起

来。

人们总是能够分辨出，一个人到底是跟你说话还是对你说话。

有没有搞错如果你谈话时有着正常的音调，身体有着正常的肢体动作，一切都会很好。 你说什么其实并不重要，重要的是你怎么说！

现在准备好让她大吃一惊吧，下一步就会教你做这些。这种谈话方式是在深层次跟她进 行对话。

2) 注意音调和肢体语言 请注意你是“怎样”说出话来的（Tonality and Body Language-

"HOW" things are said)

我们说话的音调和肢体语言给了我们话语以力量，它们能够增强我们话语的意思。就像 我刚才说的，人们不在乎你说了些什么，而很在乎你怎么说。

3)注意表层下的意思一一为什么她要说这些，在当下场景中这些话有什么意思?

(Meaning - "WHY" things are said and the interpreting the context in which things are said)

你有没有察觉，当你和一个女人交谈的时候，她开始不停的说呀说呀说呀，就好像电子 游戏模拟人生中的一个电子角色?

BLAH blah blah blah blah BLAH ? blah blah! ohhhh Blah!

你有没有想过，她到底想要告诉我些什么?

那个原因我们己经知道了。她不停地说呀说呀说的原因就是一一她有隐含的需求。她们 会不停的说，直到你用手堵住她的嘴，或者你向她吐露你明白她的需求，让她知道你确实听 懂了她！

随便一个女人都可以达到这一层次的理解。

她们总是企图听出文字之间的话外之音，企图搞清楚为什么对方这样说。她们就像个小 侦探，企图搞清楚一切。

所以，当一个女人对你谈话的时候，你都要有意识退后一步，问问自己“为什么她们要 对我说这些？这些有什么意思？”

4)察觉隐含需求 她们到底有什么需求？ （The Need - what need does this person

have?）

现在，我们来深入这一部分。

如果你能从与对方的谈话捕捉到深层次的意思，那么你可真比普通人厉害很多。为了理 解对方的谈话中深层次的需求，我会先跟女人尝试谈话，然后退一步，想想“她们为什么告

诉我这些？”一一然后，最重要的来了，“她们有什么需求？”

如果你认为“她们是想让你带她们上床！，你很有可能判断正确。

无论如何，当女人感知到你确实懂得她们的需求，她就会感觉你是一个很特别的人，她 们可以像和闺蜜谈话一样，愿意跟你谈论她们的秘密。

举个例子，我的一个女朋友曾经告诉我，她很想见我，她每一天都想着我，她们整天是 如何地想念我。

我问我自己“她这么做是什么意思？她为什么这样做？ ”（这说明，她想见到我，她想 和我待在一起）

然后我问自己“此时此刻，她有什么需求？ ”（她需要感受到联系感/归属感一一她也许 鼓动，也许没有安全感）

5)向着需求进军一一神奇的“那么需要发生点什么事比较好呢……？”(The process for the need - The magic words, "So what would have to happen".?”)

搞清楚隐含需求后，你不要停下。

一旦我分辨出某个人的需求，如她需要感受到“联系感”，“信任感”或者“放松融洽感” 或者其他什么情绪需求一一这是个重要的机会，让我去跟上她的需求，填满她的需求，让她 感觉非常棒。

接上以上的例子，我会说“我在听你说，我觉得你或许需有某种需求，想在跟我亲近点” 然后“为了让你感觉到亲近我，那么需要发生点什么事比较好呢？”

(I would say, “You're sounding like you need to feel close to me” then “So what would have to happen for you to feel close to me right now?”)

现在，你不止找到了她的需求，也找到方法来来填满她的需求。

这招最伟大之处在于，这完全是她的想法！

把这套技巧用到你见过的每个女人身上，这不止会让她们因为你而感受巨大的满足，而 且你会令她们深深地着迷于和你在一起，你给她们的感觉远远比闺蜜能给的多的多的多。

深层次沟通，一直深入到感觉

深层次沟通，一直深入到感觉（The 2 SIMPLE questions that can get her to FEEL ANYTHING)

现在我要纠正一个新手常犯的错误。我以上的那些谈话，都在用一种特别的方式

如果你照着我的话术来女人可能会只是认为你只是在听她们讲话。

甚至你把我所有那些教给你的桥段原封不动地说出来，也不会达到你想要的效果。换句 话说，你能假装出样子，但没有深层沟通的能力，一切都是白谈，所以忘记那些桥段吧。

严格的说，深层次沟通给了你一种洞察力，让你可以深入对方的世界，了解对方的生活， 但最重要的是，它能帮你诱出一个“浪漫”的气氛或者任何一个你想要的状态。

这里有个例子，这个例子表现出了表层沟通和深层沟通的区别。

首先是个坏例子：

问题：你喜欢做些什么？

肤浅的沟通（这是你极力要避免的谈话方式。你也许可以在最初期用一用，但是因为你 要建立放松融洽的氛围，所以尝试进入深层次的

沟通。）

例子——她说，她喜欢跳舞:

小伙“那么，你常在哪里跳舞呢？”

小妞，像某某俱乐部。

小伙“那么，你喜欢跳什么样的舞呢？”

小妞，某种技术舞。

小伙“那么，你跳舞多长时间了？”

小妞，我的一辈子。

看看这话题的走向根本就没有方向。但是大多数的伙计都是这样沟通的。

现在用它和接下来的深层沟通进行对比。（以下的“X”和“Y”仅仅代表了她的某种回馈，你可以用任何东西来替代)

我“什么事是你真正喜欢做的？”

她，跳舞。

我“那么，你为什么喜欢跳舞呢？ /跳舞能带给你什么呢？ /你喜欢

跳舞过程中的什么？” 她，我真的很喜欢X，或者做与X有关的事。

我“那么，当你做X的时候，你开始真正进入状态，那是种什么感觉/ ”（你在诱发一 段感受)

她，就像Y

我“你知道吗，我以前也跳过舞，我的感觉几乎和你一样，在跳舞中，你可以做X感 受Y那种感觉难以置信”（用她的词汇来表述你的看法)

至此，她就要热泪盈眶了，她的感觉非常棒。

这里另外有个例子：她说“音乐”

我得要避开那些肤浅的回应，像“什么类型的音乐呀？” “你喜欢什么乐队呀？ ”之类 的。

深层次沟通开始：

我“那么，你为什么喜欢音乐/ ”或者你可以说“那么，你真正喜欢音乐的什么/ ” 她：她说她“感到X”或者，她说她喜欢“X”。

我接着会说“那么，当你听音乐，感受音乐的时候，那对你来说是种什么感觉/”

她：她说“Y ”。

我会说“我喜欢那个你知道吗/当我听音乐的时候那种感觉和你几乎一样你能感受 到X,并且开始Y”

又一次你得到了一双湿润的眼睛。

接下来，我们要把这种模式用到诱惑女人上：

我“你喜欢性爱过程中的什么？”

她，我喜欢X

你“当你有了 X，并且很享受它，那是种什么感觉？”

然后Booom她直接进入了那种感觉一一她的想法直接进入了性，你可以赌一把，她

不止会在生理上体会到那种感觉，而且她将会对性爱更加期待。

让我来给你说说曾经我认识的一些家伙。他们研究过诱惑，知道很多战术。他们出门时， 甚至可以在丢出的帽子落地前，拿到10个女人的号码。但是，事情也就到此为止。

所以，你去学了很多技能，研究很多理论但当你和她们交流时，你仍然有可能会无 法进入她的个人生活

真诚地表达自己

真诚地表达自己（How to know how far to go with a woman)

沟通中建立融洽感，取得一个成功的游戏收场，这很大程度取决于两件东西：你的Inner Game和你的能力（校准与应变)。

我见过一些家伙径直的走向女孩，他们谈一些跟正常谈话毫不相干的内容，他们从一个 话题生硬地转向另一个话题他们就是不明白别人的想法“这家伙告诉我这些，到底是为什 么？ ”机会就这样离奇的没了。

当一个人决定要去和另外一个人沟通的时候，他至少不要玩任何的诡计或者框架，做到 真诚地与对方沟通，这样才能建立联系感。

虽然一开始玩这种角色扮演是有些有趣，但是女人识别你的“虚假面具”是相当的快。 到某些时候时，你必须展现出真正的自己，让真正的自己面对真正的对方。

与别人真诚沟通的第一步就是，走出你的偏见、你的一贯看法看，不要完全用他人的看 法去看待对方，你需要了解他人的看法的同时，去探索对方。（the first step in truly connecting is being able to step outside your own FILTERS and not just seeing the other persons perspective - but sharing it.)

(译者：来个测试来看看你是否达标吧。题目：你怎样评价你的母

亲？如果不想一想， 劈头就来母爱无敌温柔善良，你就真的输了，每个母亲都有自己的特点，如果你连自己母亲 的特点都说不出来，只会说一些政府灌输的主旋律的东西，不仅没达标而且很可悲。）

这对你来说，也许是个巨大的挑战一一有很多人在执行这点上会有障碍。

在真诚地表达自我的策略上，丹尼格曼有本写“情感智力”的书，如果你想更深入的研

究人际之间的沟通，请查阅它。（Daniel Goleman“EmotionalIntelligence”）

情感智力是指一种了解自我情感以及他人情感，以及可以选择控制或者不控制自己的情 绪的能力，或者说有能力在正确的场合、正确的时间、正确的位置表达出合适的情绪的能力。

那么，这个可以侦测情绪的智力该怎么用才能让你事半功倍呢？答案就是，根据女人的 反应校准自己的行为。

行为校准是一种回馈。你不会希望去开一辆看不清楚路的车，也不会去开一辆你感觉不 到轮子转向的车。

行为校准会告诉你什么时候该加足马力，什么时候该熄火。它帮你从自己的脑子里跳出 来，去观察整场交流互动。

那么你怎么处理女人给出的校准回馈呢？聪明，根据其回馈调整自

己的灵活度，保持或 者改变自己的策略。

(译者:另外丹尼格曼的说法是在是没有操作性。译者有个比它强大100倍的EQ概念： EQ就是能把事情做好。事情做好了，自然心情好，自然别人愿意和你保持良好的关系，自 然自我满意，自然自我成长。用作者的话说“阻止那些企图让你的意志停顿的因素，让自己 意志流动起来。”。你想要做的事情被什么人阻止了，你的意志就受阻了，你就会感觉到很堵 很郁闷，你的EQ就不高了；说服那个人、骂那个人、威逼利诱那个人，给那个人装儿子装 孙子，送礼送女人，总之就得让那个人放弃对你意图的阻止，这样你事情就做成了，你做成 就开心了，你开心了就可以回去道歉啦，道谢啦，然后你的EQ就高啦这和把妹一个道

理，不管你多挫多没框架，把到妹你就EQ高，把不到妹你在牛X也是没EQ)

语言间接，行动直接

语言间接，行动直接（A surefire method of getting a woman INTRIGUED)

如果我告诉你，我知道女人真正要什么你相信吗?

为了达到这个目的，我的方法就是间接谈话直接做。

在很多时间，我和女人的沟通都是委婉又间接的，但是需要做些什么时，我很直接毫不 掩饰。这样做，在与人沟通中创造了一种“性张力”与性的吸引力。虽然这种行为看起来很 对立很不一致，甚至有点像精神分裂。

其实，很多人也在这种方法，只是方式正好相反。他们沟通时，直接切入要点，做事的 时候却过于委婉。换种说法，他们表现的很“饥渴”（其他人似乎也是这样），却没有勇气让 自己的行为跟上自己的想法。一一真是糟糕的组合。

当然，最糟糕的的组合的要算那种，沟通又间接，行动也间接的那种组合。我定义这种 人为无脊椎的“懦夫”。

那么，直接的沟通直接的行动，这种组合如何呢? 一一可以说，这也是个很棒的主意， 它里头有种震撼感，但是我认识的那些家伙，更喜欢恕/省度摩菇一些，淨冷，热变换来跟女人 户沟通来实现这种组合。

迷情方法

迷情方法（How to totally WRAP UP a woman into your world)

你有没有见过一种女人，她们是如此想融进一个家伙的世界，得到这个家伙的认可，她 们奉献出很多的时间和精力给那个家伙，就算那个家伙对她做了任何不好的事，她都依然紧 紧依着于他？我知道这种关系不健康一一但是这有时会发生。她完全地被这个男人迷住了。

这儿有另外一个镜头：你和一个女人在一起，你们享受着其中无尽的乐趣，分享着令人 激动的话题有种感应就在那里，你们都可以感觉到。这种感应是如此的迷人，让人忘却了身边所有的事物。你们彼此互相迷住了。

迷情状态/迷失状态（engagement)是一种女人忘我地把自己的全部精力都放在交互上 的一种状态，在这种状态中，女人意识不到自己的价值，为了得到某种响应，会不惜余力奉 献。这种迷情状态，会促使女人自愿去采取一些行动，像自愿地在长期关系中钟情于你。这 些都是建立在“奉献和持续”的原则上，那么我们在诱惑和性关系中利用它呢？

(译者：传销邪教常用手段，经过几轮操作，从众基本都处于这种六亲不认只认上线的 状态了。读者也许看传销两个字都要吐了，但是还是那句话，传销是人类意识控制领域上的 一个璀燦的明珠，是心理学研究领域的一块瑰宝。试想想，一个能让人牺牲自己和家人来满 足教主和上线，那需要多大本事呀。能学到一些皮毛，己经够当精神领袖

了。在文中，迷情 状态，明显有种“投资投到失去自我”的味道，在下文中，请大家转换成投资的概念更容易 理解。）

这里有几个方法，可以让女人进入这种迷情状态：

1)生理绑定（Physical engagement)

如果你是这个女人的第一个男人，这更有可能会发生生理绑定。她产生出一个巨大的“迷 情”能量放到你身上。她永远也不会忘记你，她的第一个男人。如果你能用到这种方法来操 作，她将会完全地把自己奉献给你。

另外一个生理绑定的例子是，让一个女人不停地为了你而去做事，为你工作，为你牺 牲等等。一个形象的比喻是，把自己看做一个银行，把她看做在“存钱”（工作，精力，生理绑定)，她存的越多，她就越想维护你，在你身上进行投资。

把为你工作的机会当做礼物送给女人，女人会因为你工作而感觉到你的身份倍增。（Give a woman the gift of working for you. She'll value you more for it.)

2)情感绑定（Emotional engagement)

你可以打开她感性的一面，与她分享她的希望，她对未来的梦想，以及她的价值判断， 来达到，使她的情感绑定到你身上的效果。

如果是她主动提起你们的未来，你可以跟她谈谈她的未来，构建一

幅和你在一起的图景。 但请万分谨慎，除非你想真正的实现那副图景，否者别那样做一一你那是在玩弄她的心，这 可不是个好的爱情故事。

更好的方法是，你也可以带领她让她来梦想你们和你们的未来。这个举动会让她投资大 量的感情能量进入你们的关系和她对未来的期望中。

3)时间绑定（Time engagement)

时间绑定，一个女人越多时间跟你在一起，她就会更愿意花很多的时间跟你在一起。她 更愿意把自己奉献给那些早就开始相处的人，而不是一个陌生人。同理，她在你身上投资的 时间越多，你对她来说越具有价值。人类有个坏毛病，她们倾向于认为，自己曾经付出巨大 努力的东西是具有高价值的。

4)社交绑定（Social engagement)

你们俩之间越多的社会关系重迭，对她来讲，你越对她具有高价值。当你见过了她的家 庭成员，同事，朋友，你们共享同样一批朋友，她也见过了你的家人朋友，她会认为你更具 有价值。

(译者：总结成一句花，让她形成对你投资的习惯。）

让女人记住你的方法

让女人记住你的方法（How to associate yourself into a woman's WORLD)

在这一节我们将会解析，人类的思维模式。而你可以用这些知识来进行诱惑。

“你的思维中有个信息管理系统，这个信息系统组织保存着你的感觉、想法、状态等等。”

皮特汤姆森《沟通的秘密》。（<The Secrets of Communication〉Peter Thomson)

为了加深你的理解，现在我要做个演示，并且要你配合一下我。

当我说，一个有着四条腿的动物，并且这个动物的单词开头为“E”你第一想到的动 物是什么?

你也许会说“大象”。因为这个单词在所有人的信息系统中都排得很靠前。

我说过我可以把任何东西都变成诱惑技术，这个也不例外：

为了诱出她“被吸引”的状态，我会要求她打开自己的信息系统去寻找“被吸引”的感 觉让她把我放进那个“理想爱人”的档案中，如果能再

放入“完美的家伙”中就最好了。

通过问问题的方式可以很轻松地实现以上的目标。处理问题时，她会深入到自己的内在， 打开那些档案。（那么告诉我一点关于你心里那个完美的家伙的东西你怎么知道那个家伙 十分合适你你怎么知道他对你很有吸引力？）

因为我们要的就是她打开那段感情，所以不要在意她们是怎么回答的。况且她们回答的 东西也不见得跟她们生理上的答案一致。

事实上，我在关注的是，我已经带领她打开了那个档，并把自己加进去了。

如果你被加入她的信息系统，那么你说话的同时，她会从把那种美好的感觉和你连接起来。（One change in the way you SAY something that will get her to LINK what she FEELS to you)

那么，我怎么把自己放入她们的档中的呢？有很多不同的方法，从纯粹的价值展示，讲 故事告诉她你过去如何达到这些价值的，到用“连接”词汇，像“这个”人（对比下那个人） 和这些东西（对比下那些东西），这些都可以让她关联到自己的体验。

电话游戏方法

电话游戏方法（The 2 purposes of the Phone Call)

如果你刚取得的号码，你准备用电话跟进这个女孩，那么坚决地打出第一个电话对你来 说是很重要的，你是否能够进入下个层次就靠它了。如果你不打，那你真是在冒险你很有 可能被卡在朋友区。所以，保持你吸引力的动量，让它跑起来。

请把电话游戏当成一个新的地点的新的Game。

电话游戏有两个最基本的目标:

1)电话中融洽气氛的建立一一电话情景想象成是另外一个需要建立融洽放松气氛的 “场景”。

如果我决定要和一个女孩建立融洽放松的气氛，我会花点时间将我的融洽轻松的主题移 动到电话领域。但是你要记住一点，建立融洽放松气氛是有个谈话界限的，它存在于说的太 多，和说的太少之间。如果你说的太多，她会被卡在这块令人着迷的小岛上，不愿意出来。 你可不会愿意进程卡在电话游戏中出不来。找到那个平衡的“点”，再移动到下一个目标一 一邀约个约会。

2)邀约约会

如果你在电话中已经建立起吸引力和舒适感，你得到了她发出的示

好信号，以后，你就 要把通话时间变得短暂而有甜蜜。记住，主要的目标是邀约约会。

诱出价值的方法

诱出价值的方法（The 3 EASY questions that will make her LOVE you)

价值诱出时，重点要放在体验其中的过程，这个过程中很容易建立融洽放松的气氛。这 里有个模板，你也许可以用到：

X =价值。

Y=感知价值的具体方法。

Z=感觉。

你“那么，当你和一个家伙在一起，你最看重这段关系中的什么？”

她，X品质（诚实、亲密、激情等等）

你“你怎么知道了已经拥有了这些？”

她，我有Y/我会做Y

你“那当你有了 X,做了 Y,你会有什么感受？”

她，Z (满足、幸福、平静等等）

你“你最终想要的是Z这一切都是为了 Z”

(译者：百变不离其宗，大家可以去体会。不过在第二问题的答复上，大家要注意，当 她回答含糊答案时，请先别进入第三个问题，换个法子继续问第二个问题。因为你得用第二 个问题的答案为第三个问题铺垫气氛，含糊的答案无法铺垫出可以诱发情绪的气氛。

你喜欢吃什么?

你怎么知道自己喜欢吃这些?

吃这些的时候，你有什么感觉?

你最喜欢什么样的工作?

你如何才能知道自己得到了那样的工作? ）

激发女人好奇心的下饵方法

激发女人好奇心的下饵方法（One technique that will get a woman HOT)

在前期，我就会特意在话题中间，夹杂一个含糊的私密话题，来激发女人的好奇心。这 种方式传递出“后边还有更精彩的内容”会让女人追着你去了解你。我把这项技术叫做“下 饵”用饵来引诱她们上钩。

刚开始，我会像其他诱惑者一样，表现出极度信心去挑逗她然后，我会带领她去探索 我的世界，我也许会说出一些我最近爱心的行为或者对她说一些我最近为我妈妈做的事。

“上个情人节，我把我妈妈带出去吃饭”）总之是一个“柔软”的我。

稍微提一下，然后马上放下那个话题就好像我不愿意去谈论那个似得。一般她们的

好奇心会让她们发问。

如果她们没有发问，那你要做好准备，她们正在想这件事，不一会就会主动提出。

如果她们问你怎么回事我会提起更多的一些细节，然后说“这没有什么大不了，都是 我的原因。”再把话题放下，强烈的好奇心会驱使她

们揭露出面前这个家伙是多么伟大而谦 逊的人这些只因为你不愿谈很多。

性舒适

性舒适（Sexual Rapport)

你的眼睛惺忪，嘴上挂上那副肉欲的笑，望着她的双眼。她偶尔抬起头，提心吊胆地笑 笑。你慢慢地向肘部倾斜，有手托起了头。你慢慢地伸出了手，把她的项链从她双峰之间提 了上来。

你能感觉到那种性舒适的气氛吗?

这种气氛我已经感受过好多次了，我也多次研究怎么做才能形成这种性舒适。现在，请 记住，诱惑的主要部分是心理学，但是也有生理因素作用。

性舒适的一部分，是一种基本的不言而喻的默契（basic unspoken understanding)，“xxoo

就要开始了，而且它无法避免”。聪明的男人可以创造这种性感气氛，使得这种性气氛具备 无法抵抗的说服力，让这种气氛引领女人就范。

那么你怎么知道此时气氛是否已经达到性舒适气氛呢？很好，这很像池塘表面上的风或 波纹。对于风，你只能记录到它划过水面所产生的波纹；或者你察觉到了波纹才知道水中的 暗流。总之，当你处于那个情境中，你自然会知道。

情绪暗示可以加速产生这种气氛。这包括，慢音乐，闪烁的烛光，流水声，昏暗的灯光， 以及食物。

生理暗示的威力更为强大。你可以假装出这种性舒适的存在，然后你仔细注意，这种性 舒适自然而来就生成出来了。换句话说，想象池塘上的波纹会创造出暗流。很疯狂的想法是 吧?

以下我们将说说性舒适的具体细节。

Early Game

•身体的姿势：把身体伸展开，轻松地把身体后靠，打开你的手臂，尽量占用更多的空间。

•挺眉结合一个腼腆的笑，这个表情做出来的效果应该是，结合一个半微笑和一个眼部下 伸。

•来自女人的信号：亮出脖子。女人们会偶尔地把头倾斜到一边，以展示她的脖子，或者 右手指无意识地戳自己的脖子的露出部分。

•微笑。

Mid-Game

•面对面，眉毛闪动，低声说话(译者：窃窃私语)。

•肢体接触，手部触碰。

•有些时候，会玩某个东西。例如有意抚摸自己的钥匙或者戒指，摸自己的头发或者脸部。

•触碰大腿和大腿内侧，有意触碰腿，手臂，躯干，背部。

•身体姿势：向前倾或者向后退。

•当身体接触时，“意外地”触碰到胸部，通常5秒内，很短时间。

•对坐着时，膝盖互相碰着。

•大腿侧部相互碰着，当同排时。

•脚对脚可能会引起女方收回自己的脚，所以女人常常把自己的脚放在男方的脚上方。

•肩膀拥抱：部分弯曲的肩膀悬空或者放在另一人的肩膀上。

•身体侧面的接触，这很像肩部拥抱，这时女人会移动自己的肩膀好让男人的手臂放在自 己肩膀的上方。

•身体正面的接触，常常发生在女人的胸部和大腿面对男人的胸部和大腿的时候。

•玩耍。这些行为包括，戳对方，挠对方痒痒，伸出舌头，在后方接近她。

•女人或许会坐在男人的腿上。

•身体整体的移动：这种展示包括，女人穿过房间，也许是去吧台或者去自己的房间。她 的臀部会扭动的很厉害，她可能会为了突出自己的臀部而故意收起小腹，让自己的身子 成为一个拱形，同时她的头部抬得很高。

•随着节奏摆动身体的跳舞行为是最常见的信号。这个叫做独舞，因为不管是坐着还是站 着，女人都会随着节奏和音乐扭动身体。

End Game

•在这个时期，身体接触占主要地位，包括按摩，爱抚，触摸头发，嘴唇。

•声音应该低沉，有征服感。谈话速度放慢，或者在某一个时刻停止。

• 眼睛闭上，身体刺激占主导。

求爱序列

求爱序列（Courtship Stages)

知道我们在求爱的序列有什么用呢？这样你就知道如何适应你的跟进，并对自己所处的 阶段有个清晰的概念。不过，我并不认为这个模式适合所有的女人，但它能帮助你了解大多 数女人的套路。

根据演化心理学，女人会发出相应的信号和“性提示”给男人。实际上，根据社会科学 家的研究成果，这个过程会有四个阶段。他指出，在早期阶段，通常是女性控制着整场互动。 约会早期是基于吸引力，约会中期是基于舒适感，约会后期是基于性唤起。

1)注意力阶段一一吸引力

这一段的本质就是矛盾。女性在这一阶段的主要行为包括，精心打扮自己，玩弄手头对 象，瞟一眼男性然后迅速转移眼神。

2)认识阶段一一吸引力

女性在这个阶段的主要行为包括，思想准备，撅嘴，打扮自己，眉毛飞舞，和微笑。

3)互动阶段一一舒适和融洽

在这一阶段，对话开始了，女性会表现得高度地有活力，兴奋，大

笑和微笑，并伴随着 一些高频手势。

4)性唤起阶段

触摸的方式发生了改变。伴侣们会开始，手捧着手，爱抚，拥抱和接吻。

另外，这个阶段中的男女性接触步骤是可以预见的。有个社会科学家莫瑞斯在专门研究 这个，他指出在西方世界，男女性刚开始接触到亲密行为，总共要经历12步，这12步有着 自己的顺序。

(译者：Morris，莫瑞斯，一位很有争议社会科学家，主要作品常常被禁，主要著作裸 猿三部曲《裸猿》描述人类生理、《人类动物园》描述人类地位体系AMOG的行为准则、《亲 密行为》人类两性的感情升级。这三本是把妹必看三本生物演化学书籍，以下12步出自《亲 密行为》。）

这12步遵从着：

1.眼睛对身体。

2.眼睛对眼睛。

3.声音对声音。

4.手对手。

5.胳膊对肩膀。

6.手对腰部。

7.嘴对嘴。

8.手对头。

9.手对身体。

10.嘴对乳房。

11.手对生殖器。

12.生殖器对生殖器，或者嘴对生殖器。

如果你省略了某一步或者在某一步没有跟上，你会被看做太性急或者太慢了。但是请记 住，不是所有的女人都遵从着这样的规律。举了例子，有些女人会搁置某一步，如接吻。不 要阻碍这个序列，这会让你的进程停下来。在实践过程中，你可能会发明出自己的桥接技术，来从前一步移动到下一步。关键点是，你得发现最适合自己的序列，然后一步跟着一步。同 样，你要注意女人给你的信号，通过她给你的信号来产生动量，进入下一步。

利用回归建立舒适感的方法

利用回归建立舒适感的方法（The little known principle that will make her obey you completely)

你是否有注意过，情侣之间是怎样谈话，怎样互动的?

在我大学时代，我观察了我的室友是怎样和她女朋友互动的，一天我发现了点什么。他 们抱着坐在沙发里，彼此之间称呼“宝贝”之类的，他们似乎察觉不到有旁边有人似得。看 得我都脸红。他平时可是个大男子主义的家伙，女孩在平时也很有个性的一一可当他们在一 起时，他们似乎同时都变成了“小孩”，而且注意不到是否有人看着他们。这就好像他们同 时 变成小孩了，或者称为回归。我确信你知道我在说什么，你肯定也体验过那种状态。

那么什么是回归呢？它在诱惑中有什么用呢？这很简单，回归是一种精神现象，它会把 当事人带回以前的一种状态。一些哲学家说，爱的过程就是一种回归，其本质是亲代绑定的 渴望。这种亲代绑定在我们婴儿时期，幼儿时期就己经有了，它一直发展直到我们成年，它 刺激我们去寻找爱。我们可以用相关的技术通过回归来加速诱惑过程:

1)舒适和信任是激发回归的先决条件。

你是否还记得艾瑞克森的101心理发展阶段模型？第一阶段，即婴儿时期的心理信任 VS不信任。信任和舒适的环境是通向这个时期的钥匙。

2)取笑挑逗。

为什么取笑挑逗对回归的促进效果这么明显？女人们喜欢回到十几岁的年龄是一方面 原因。当然，她们永远都不会承认这个的一一她们是在那个年龄的时候认识到性的，也是在 那个时候有的第一次动心。也是在那个年纪，她们常常主动追求男孩，而那个年纪的男孩还 没有追求女生的意识呢。

你可以通过言语来挑逗女孩，你也可以通过做一些事来挑逗她的身体。像猛拉她胸罩绷 带，给她一阵墟声甚至轻击她的头。她们也许会说她们讨厌这些，但实际上很多女人喜欢这 样玩。

3)变成一个“心理治疗专家”。

这种方式是有争议的。用它们可以进行有效地回归，但同时也很危险。催眠师曾把这种 回归方式叫做“转换”。因为当一个人谈论自己的过去，自己的童年时，他们很容易把自己 父亲的形象绑定到催眠师身上。弗洛伊德在心理学上也常常用到这个方法，但他最终停止了， 因为他制造了一堆他的病患爱上了他。

那么你怎么用这些呢？让女人们谈论自己的童年。让她们对你描述她们的最初的回忆， 那时候她还是一个小不点，如果她有个安全舒适的地方，她会跑过去在那里玩耍。同样让她 描述她的以第一次心动和她的初吻描述其中的所有细节。

4)你可以诱导她回归，或者和她一起回归。

诱导女人回归的效果使你拥有了一个父亲形象。实际上，有些女人在无意识领域是需要 这种回归的一一你可以从那些女人的对你的要求上轻松辨认出那些女人。她们想要一些人来 保护她们，情绪上，肉体上，精神上。和这种女人在一起十分累人的，但如果她们仅仅是有 时这样还好。

和女人一起回归，这种方法更加简单一一你不需要说太多话，这不像我室友那样。这个 过程要保持你部分的男性魅力，否则她会从入神状态中醒过来，发现“你怎么这么胆小鬼” 一一适度温柔和体贴就够了。而这些情况往往发生在她不在留恋的时候或者她已经满足 的时候。

5)无言的回归 拥抱。

喂她。（你的手碰她的嘴唇。）

让她允吸什么东西。（你的手指，糖果等等）

保护性的抚摸。（你的手臂环绕着她，靠在角落）

打屁股。

玩耍地触摸。（轻微地“打闹”）

思想改造的方法

思想改造的方法（Secrets to BUILDING your dream woman)

这招可能是所有策略中最强力的一招。它可以被用到任何领域，诱惑，说服，冷读，带 领一个人怎么做人等等。

那么这招到底是什么呢？它是一个隐喻概念一一 “部分”（Parts)，它常常用来表述，人 们内在的一些独立逻辑和一些行为策略。这些逻辑和“部分”常常会发展成一个人格，成为 人们自我的一个特性。

(译者：这次我再不出场，恐怕就没人看得懂了。

在我们想象中，一个人只有一个内在，现在改变一下自己的看法，把它看成一个人有众 多内在，这些内在相互作用后，其中一“部分”就成功表现出来了，另外几“部分”就没表 现出来，但这不代表，那些“部分”不存在。

相同的概念，把所有你以前所认为的独一无二的东西，全部打散成不同的部分，想象表 像是不同部分相互作用的Close。理解这个概念，你可以搞定很多别人认为不可能的目标， 如信条“处女心中压抑着一个荡妇”，信条“每个人妻心中都压抑着一个期望3P的女人” 等等。

就文中的意思来说，你可以理解为，人的意识是个矛盾东西，有些意识喜欢安静的女孩 [独立逻辑1],有些意识则要激情的女孩[独立逻辑2]，有些意识想要AMOG直接上去摁倒 女孩[行为策略1],有些意识则

想展现自己吸引女孩来摁倒自己[行为策略2]。不同的逻辑和 行为策略组合就是一个人的另一面人格。

)

举个诱惑的例子，我们先通过冷读术，来创造女人的这个部分（精准地契合她的现实状 况)，然后给她个自我概念和自我的形象，带领她生活。如果你不怕露骨，你大可以给她这 个新人格一个名字。

我怎样把一个人的某个部分弄出来呢?

1)我假设，跟我一直互动的是那个特定的部分（人格）。

2)我给她们一个自我形象，并鼓励支持她们这样表达自我。

3)当她们抵抗时，我带她们来到“后设状态”，然后在跟她们那部分谈话，这种方法可 以帮助我有效地瓦解她们的抵抗（译者：后设状态，第三人视角状态一一“你瞧瞧你自

己，”)

范本：

她，我从来不做X，因为我Y。

(译者：先分离内在）

我，虽然你从来没有做过那些你心中还是有一部分想要体验一下那种感受保持那种 想法因为内心中的那个你或许真的想要做它，它真的享受做它的过程。

她，我不知道也许吧。

(译者：再启发可能性）

我，如果你能让你这部分走出来想象那会发生什么？你会从这其中享受到什么？ 你也许会发现你是多么喜欢这样做

例子1:一个新的身份，“舞娘”

1)一旦你冷读了她，并且接入了她的现实，你就要开始向她介绍她的新自我形象，“舞 娘”的形象。

2)你要注意关于她的一切事情，她的行为，她所处的环境，让这些和她的新身份匹配， 并支持她适应这些。你所要做的就是，常常提起有关她新形象的事，让她认可它，描述它， 重构它等等。

例子2:引出她那被压抑的一面的人格。

另外一个经典的案例，得谈到一个“影子”的概念。在影子的概念中，我们要谈的是人 性中被压抑的那一部分。这个概念颇符合弗洛伊德的Id概念，它是一个人际社会下被要求 压制的一种本能的，生物层面的渴望

当然，隐藏的那部分总试图通过各种方式把自己表达出来。它们通常会找到一个我们 毫无察觉的方法或者我们无法控制的方法来展现自己。（你们都听过“弗洛伊德口误”这只 是一个小例子。译者：弗洛伊德口误，在放松环境中，不管当事人有多么强的警戒心理，最 终他都在某个时刻，吐露出真实想法）

卡尔俊是一名和弗洛伊德共事的精神病和精神分析专家，他把压抑的想法这个概念进一 步深化成一个压抑的概念“影子”当然把一个东西谈的多了，这个东西也就似乎活生生地 存在了，因为我们的投资的努力。卡尔俊的哲学却在人性的光明面和黑暗面取得了平衡 你的一部分展现给了世界，你的另一部分则被深深地隐藏了。

给这个“影子”一个自己的人格，自己的声音。这个方法将会很强大，小心！

(译者：后面章节有详解)

例子3:时间形成的“洋葱”

在这个观点中，随着时间的流逝，我们像洋葱一样形成一层层的自己新的部分。举例， 在表层的洋葱下，是一个童年的我们。

人们常常拥有一个过去的自我印象，这个印象是如此的真实，以至于比当下的自我印象 还要鲜明。这种现象，对于那些具有限制性思想的人更为真实。（他们倾向于站在“后设状 态”，去看看过去的自己，现在的自己，将来的自己的区别一个受限制的过去会变成一个

受限制的当下和一个受限制的未来一个自我实现的预言。）

你可以用一个简单的方法对对方实现年龄退行一一假定和一个小孩在对话。就好像，对 方是个小孩，把它们看待为小孩，把她们当做小孩，然后她们会生活在你给的印象中。

她们不可能抗拒这个假设。因为在自然状态下，我们就生活在一种无状态的隐含假设中， 而所有的假设都是通过我们的谈话和行为暗示出来的。并且你不可能对一个没明确表达出来 的状态进行争论。

请记住，人们都有着自己的未来影像。很多的诱惑都是基于把你自己塞入对方的未来影 像中。

(译者：详解在《十月男人序列》)

例子4:我们内心中有“一部分”是别人。

这是个有趣的概念。在我们的内心中有一部分是亲人，有一部分是朋友等等同时，

这真的是很恶心。在小时候，人们把亲人的形象搬进自己当是的现实，当她们长大了，她们 在当下现实中的行为依然像她们的父母在她身边一样，像个小鹌鹤。她们外在生理和内在心 理完全不同。

NLP和完形心理学都有提到，在你解决和某些人的外部问题前，你必须先解决一些人 在内心中长期以来和父母形象的冲突（或者其他冲突部分）。

那么，我们在影响、说服、诱惑中怎么用这些概念呢?

带她们去“后设状态”

一旦她们了解到，自己抵抗的不是真正的自己，而是别人的影响那些部分正在告诉

她，该做什么不该做什么。然后她们就会按照自己真正的意愿做出清醒的决定。

建立舒适气氛的原贝 ^(One principle that will get you IN with a woman every time)

存活的意愿并不是人类最顽强的本能。人类最顽强的本能是做他们所熟悉的事。

Virginia Satir

人们会被那些跟她们不同的东西或人所吸引，但她们仅仅会对她们所熟悉的东西感到放 松舒适。诱惑的关键在于，在这两点中间找到平衡。

当你和女人沟通时，请聚焦于彼此的共通点。找到越多的东西你们所共有，你就会得到 更多的熟悉感。当你们之间的谈话停顿时，你更需要转向这个些话题来救火。

一旦你和她在场景中得到了足够的共通点，你就可以开始把图景从“我和你”变成“咱 们和她们”。从这以后，是你们共同探索世界时间。在游戏中期，这是一条强力通道，来加 速你们建立舒适放松的气氛。

生理先行原则

生理先行原则（The Principle that will change her MIND and BODY)

生理先行原理是从生理/情绪差异中提取的一种规律。

这里有个交集。当你想去影响某个人（情绪/精神），而此人却卡在某个位置，你只需要 让她的生理/肉体动起来。

换句话说，如果你无法影响对方的想法/情绪，那么就去影响她的身体，然后她们的想 法和情绪就很容易跟上。

处理抵抗的方法

处理抵抗的方法（Howto make her resistance seem ridiculous)

在这个方法里，你打算对某人做些什么事，她拒绝了你，你拿着她的拒绝，并加工它到 彻底的极端，让她看看这种抵抗是多么的可笑，或者让她们不由自主地笑出来。

例子：在俱乐部。

一个女孩对你说“我从不在酒吧认识男孩。”

你说“我明白，因为你己经表现出来了。你本可以认识新朋友，享受一段新的体验，也 许会发现很多有趣的东西，让生命充满意义，当然这显然很不好，这会让你的生活和以往产 生不同，它会打破你曾经对自己的预期。

你说“我明白，因为你己经表现出来了。以后的事情你知道的，你会跟一些男孩做一些 事，然后你就得准备着余生打着赤脚怀着孕，生活在一个拖车停车场，再然后身边会多处很 多小不点整天绕着你叫‘妈妈，妈妈'

让她来引诱你的方法

让她来引诱你的方法（How to seduce HER into seducing YOU)

让她来引诱你，其中主要的原则就是，把“证明的负担”丢给你的目标，并且设置一些 障碍。

我会说，“给我一些原因，为什么我希望能够跟你在一起？”和“你得要给我一些原因， 好让我跟你在一起，不管你是说出来还是做出来我不会随随便便跟一个人走，我是很挑剔的人你向我展现一些令我着迷的东西，我会跟你走。”

在让她来进行引诱你时，没有比这个更好的方法，能够降低她的抵抗。

冷读术

冷读术（Cold Reading)

我还记得我第一次使用冷读术。我在咖啡店遇到一个女人，我的一个朋友立马上前展开 对话，他企图建立一个放松而舒适的环境。我开始走向他们，并对她说:

“是的我认识你外在看起来不羁而狂野，你对人十分友好，你也很享受这场人生的派对但是表面之下，我看到了另一个人，这个人相当的害羞，而且她希望有人能够看到她，了解她她并不想做什么特别的举动，她只是想做自己实际上，现在这种联系感就是她所想要的可以说，她是你的一种情感形态你希望用自己的情感去体验世界。”

她说“带着我我会跟你去任何地方”

那么什么是冷读术呢？ 一些人观察另一些人而得到的一些准确的印象。

这种方法是否可以被我们利用呢？当然这只是读人的一些技巧，只需要稍微用些心

就可以办到。只要在女孩给你积极响应时，你说话的时候笼统一点，在你的语言里用点对冲 的后设元素，就能办到。

冷读术可能是所有途径中最容易建立放松融洽气氛的方法。在Mid

Game，我主要使用 冷读术。

在导入诱惑的过程中，冷读术可以办很多事。以下，我列出了一些：

• 传递出对她的世界的理解

•展示价值。

•让她对我保持好奇心。

•通过理解来建立放松融洽的气氛。

•让她做一些你希望她做的事。

着这些技巧的学习，我提出以下几点建议：

1)让自己先去熟悉，人基本的“分类”。我曾经把女人归类成两类（现实派的女人和理 想派的女人)。

2)你可以利用工具冷读，像“神秘方块”。“神秘方块”是Annie Gottleib发明的一个非 常棒的工具。还有一些工具可以用于冷读术，比如，读手相，读笔迹等等。在Game中，这 些工具的可靠性可以说一点都不重要。重要的是游戏的过程可以的到对方的授权，双方可以毫无顾忌地深入彼此请把注意力放在Game的过程中，放在当下的体验上。

3)要懂得内部世界VS外部世界。比如，内部健康和外部健康有很大区别。外部关系 和内部关系又有很大区别。

4)利用她们的反应，来决定下一步。

外在派：关注生理体验的女人

外在派：关注生理体验的女人（One understanding that will bring out the VIXEN in her)

我非常了解这套分类。当我和一个很擅长肢体动作的女人在一起一一如她喜欢跑步，喜 欢运动，喜欢干活。我便开始把这种类型女人的形象描述给她。

为什么要这样做呢？冷读的过程可以创造亲密气氛，同时可以让她知道怎样去做才能配 合我。

当我说一个女人是习惯肢体体验第一（PHYSICALLY sexual，性的生理体验取向）的 女性，即外在派女性，这并不意味着她她不重视性的情感感受，而是说她习惯把先用自己的 肢体体验生活，以此来保护躲在身体后边的情感，因此你需要投入很大精力来注意她的女性 生理/肉体。

因为她们通过自己的肢体来体验世界，这里有一些材料，你可以用来对这些外在派女性 进行冷读：

>在以下两种情况下，一个女人很容易变得更加外在生理体验取向：在早期，她受到父 亲的大量生理上的关注；或者早期，她的情感需求往往被拒。

>一个女人在情感上喜欢上一个男性，而这个男性拒绝了这个女

性，那么这个女性容易外 在生理体验取向。

>如果一个女性在性生理上缺乏教育，那么她更容易偏向于外在生理体验取向。

>一个外在生理体验取向的女性，常常会希望自己成为对方的完美伴侣。

>她很在乎别人是怎样看待她的，她十分注意自己的外在，所以她很看重自己穿着和在众 人前的表现。

>她在出门前，花很长时间进行打扮。

>她们比那些关注情感的女性对自己更具有信心，她们对自己的身体更加满意。

>她们更愿意去取悦自己的搭档，但当自己的搭档批评自己的行为时，也备受伤害。

>极端的外在生理体验取向女性，在每个方面都企图表现得自己富有女人味，这不仅在看 得见的方面，而且在那些看不见的方面她也会这么做。

>她们性欲旺盛，以色情地眼神看男生。

>她们相比于五天一次，她们更喜欢每天一次。

> 她会展现出一定程度的白痴，以夸大自己的女人味。

>大体上，当进入那种深度的情绪场景中，她在哪一方面都会表现没有信心。

>她有表现出不成熟的倾向，常常伴随着强大的占有欲。

>当外在生理体验取向的女性和一位孤僻含蓄男性在一起，或者不向她献媚的男性在一起， 她会表现出痛苦生气。

>当她发现自己在服务对方的时候，她会变得很容易受伤，很容易被控制，因为她有被接 受的需求。

>常常，她发现在一段感情中，自己往往比对方付出更多。

>她需要大量的个人关注，像自己的手被捧着，留门给她等等。

>她如果在性上被接受，感觉到性满足，她很容易把这个理解为情感上的接受。

>外在生理体验取向的女性，重视胜生理感受，她们的原则是十分直觉的。她有时候会变 得十分无理取闹，她无法接受任何理性的解释，你很难在她悲伤的时候，跟她讨论任何

事。

>她们喜欢狂野的性爱，她们喜欢物理刺激。

内在派：关注情感体验的女人

内在派：关注情感体验的女人
（Oneunderstandingthatwillbringoutherso FT side)

内在情感取向的女性是完全的不同。你仅仅依靠看着她们的眼睛就可以分辨出，哪些是 哪些。去看看那些新新人类，这些小鸡仔中绝大多数都是情感取向的女人。

内在情感取向的女性，她们常常拥情感来保卫身体。只有她们的内部的感情得到了满 足，她们才会开始满足自己的生理需求，到那时候她们可能会有截然相反的行为，回归原始 的自我。

这里列出了一些材料，你可以用来冷读情感取向的女人：

>她们常常在表达自我上，存在困难。她们倾向于深深地感受自己的情感，而不是表达她 们的情感。

>她们倾向于把自己完全地奉献到工作，生涯，甚至是女性团体中。

>相比于关注生理感受的女人（这种女人视别的女人是一种威胁)，情感取向的女人更 容易拥有朋友，她们会很平静地承认别人具有一个非常棒的身材。

>她们会在别的女人是身上寻找吸引点，因为她们对自己的身体从

来都不满意。

>她们在穿着上更加保守。

>偏向性的情感感受的女人，大都有个性爱周期。这意味着，她们对性爱的渴望往往是三 到七天一次，甚至有些时候一个月一次。

>在关系初期，她性需求会很旺盛，但是随着情感深入，她的性需求会缓慢下去。

>在性爱完成后的一段时间，她们不想被碰到。

>如果她感受到自己完全着迷了，或者在之前有争吵，她是很难被唤起性欲望的。

>性刺激起源于她的想法，而不是她的身体，所以她想要享受性爱，必须完全放松自己的 精神。

>一个100%内在情感取向的女人，她可能完全不会被接吻或者身体触摸这些性刺激动 作刺激到，她甚至对这些动作会十分反感。

>内在情感取向的女人，并不期待性爱。如果她的伴侣来到她的家里并期待性爱，如果这 成为一种习惯，她会害怕，她会想办法躲避性爱。

>她会找借口逃避性爱。她会在自己伴侣睡着前，都保持清醒。她会假装头疼或者捏造另 外一个理由。如果她工作，她会说自己太累

了。

> 你越是想把她推向性爱，她就越容易躲进自己的贝壳中。

冷读术加强版

冷读术加强版（Meta - Programs for Cold Reading)

这一篇专门用来讲增强版的冷读术。你也许会先略过这一篇，但我敢保证，后来的日子 中你总会回头来补这一章的内容，除非你真的很精通冷读术。

有种逻辑叫做“后设逻辑”它们是人们的重复的行为的数种模式，由于它们存在于无 意识领域，当事人很难察觉自己后设逻辑的存在。后设逻辑是行为表层框架背后的深层框架。

以是常用到的后设分类。

(译者：了解一下，有个意识就行，这么复杂的东西，根本就不适合现场施展。请记住， 使用冷读术的目标是，在冷读过程中的那种联系感自然形成。至于冷读是否准确，不重要的。）

1)对有意思的东西的关注 以人为关注导向的人。

以活动为关注导向的人。

以物品为关注导向的人。

以地点为关注导向的人。

以数据为关注导向的人。

2)匹配VS不匹配 倾向于匹配逻辑的人：

你能看到事情的共同点。

你看到的现在所发生的事情，很像过去所发生的一件事。 你去寻找在某个地方的某个东西。

你倾向于去寻找一些拥有共同特点东西。

你倾向于去寻找为什么这些东西能够相互适应。

你匹配人们说的和当下你所知到的。

倾向于不匹配逻辑的人：

你去寻找一些事物的不同点。

你可以察觉到事物中的不和谐的地方。

你可以察觉到人们往往遗漏的东西。

你可以从事物中整理出哪些东西已经丢失。

你更多关注谁不在现场。

在事物的区别中，你比别人更有体会。

3)必要性/需求性驱动VS可能性驱动 被必要性/需求性驱动的人：

你跟多地被需求，义务，责任，压力所驱动。

你去做一件事更多的是因为你必须要做，而不是你想要做。 你偏向于接受世界给你的Close。

你对己知的事物比未知的事物更感兴趣。 你的行动得要预先计划。

你给别人的印象是，你不得不去做一些事。

你或许有种感觉，你没有选择，或者，让你做选择实在很艰难。

你倾向于寻找己经被证明的方法，你喜欢“怎样做”“前一步，后一步”的方法。

被可能性驱动的人：

你有欲望去学习。

你看问题的方式是怎样有可能成功。

你被新选择和新挑战所激励。

你对自己的潜力非常感兴趣。

你擅长于寻找新的解决问题的方式。

你总是在寻找各种方式扩大自己的领域。

4)趋利VS避害 趋利的人：

你主动向目标前进，你主动向Close走去。

你走向你所想要的。

看到一些东西而无法得到，这会让你有感觉有些糟糕。

你时常会主动把负面情绪降到最低。

避害的人：

你常常在避开那些你不想要的东西。

你擅长于鉴别困难、麻烦。

你尝尝会聚焦于麻烦中。

你在制定目标计算目标或者你想要的东西上，会有障碍。

你很容易被负面情绪所影响。

5)细节思维VS整体思维 细节思维:

你倾向于把东西拆成零件来研究。

你擅长于把任务划分为更为细小的步骤。

你非常喜欢细节，常常从细节开始考虑。

你在一些时候会因为抓住细节而忽略了整体目标。

你常常感觉到自己需要知道所有的细节，怎么做，怎样开始，接下来怎么做。 你需要知道每一步是怎样聚合到一起完成总体目标的。

你需要具体的例子。

整体思维:

你谈论的和思考的是整体的布局。

你是蓝图导向的。

当你看待一个任务时，你更在乎它对整体方向的影响，而不是一步一步流程。 你希望先看到整体的前景，然后才是细节。

你解释东西倾向于使用抽象概念和抽象例子。

让你遵从一步一步的流程，会让你感觉到有难度。 你常常讨论整体

而忽略细节。

你常常讨论个体事件，而忽略事件之间的联系。

6)群体的一份子VS独立个体 群体的一份子类型的人：

你倾向于把时间看成一系列的事件和相关片段。

你可以容易地重新经历某个过去的场景。

当你专心致志时，你对时间的感知变弱了。

你倾向于快速地做决定。

在做短期项目的时候，你会有很高的积极性，而长期项目对你来说，有困难。 你更倾向于感受而不是思考。

接触可以让你感受更加真实。

独立个体类型的人：

倾向于把事件看做一系列的片段。

对时间的间隔很敏感。

当你做决定的时候，你习惯于经过很长的一个思考过程。

你习惯于把自己和感情分开，己得到客观的看法。

你倾向于按时赴约，对那些迟到的人会加以责怪。

你更偏向于回顾某个场景，而不是重新经历某个场景。

你更偏向于分析，思考多与感受。

7)注意力集中的地方：自己VS他人 自我为中心的人：

你很容易察觉到一场互动中对你有什么好处。

你更注重自己的感受和思想。

你更多地被迫去响应自己内心的需求。

你喜欢独处，很多时候在跟别人交流他们的想法和需求时有困难。

你评判他人的手段更多依据事情的发展和你的感受。

以他人为中心：

在一场交互中，你更多的回去看待自己能为别人做些什么。

你的注意力始终放在别人身上。

你关注外部世界，并注意别人的反应。

你会对他人的想法和感受进行响应。

你会做一些事去取悦他人。

你总是会去预测他人的想法和感受。

极限的情况下，你会很依赖别人，成为比人的奴隶。

8)外控型VS内控型 内控型人：

你的权威的源泉和肯定来源于自己的内在。

你更多依靠自己的法则，评估，和判断。

你评估事物时，更多是基于你对其是否合理的认知。

你会有自己的直觉知道，你己经把事情做的很棒了。

你也是你自己最残酷的评论家。

当你用自己的经验判断一件事情是正确的时，你会感到很欣慰。

你会抵抗那些试图说服你什么是正确的人。

你会为自己挑选最适合自己的东西。

外控型人：

你对自己的肯定来源于外部世界。

你依赖于别人的观点，评估和判断，来产生你自己的观点。

你需要从别人那里得到方向。

你会从别人的反应中得出结论。

你常常回去问别人，他们是怎么想的。

你会试图遵守别人制定的规则。

你得通过外部管道，才能知道什么是正确的。

你对外部世界给予回应。

9)权力VS成就VS关系 喜欢权力的人：

你一直在寻找掌控一切的感觉，为自己做决定，甚至为别人做决定。

喜欢成就的人：

你对你所能达成的目标，以及你的收获感兴趣。

喜欢关系的人：

你感兴趣的是能和你在一起的那些人，或者和你有关系的人。

10)开始过程VS完成过程 喜欢开始开始过程的人：

你喜欢新的项目，想法和新的开始。

喜欢完成过程的人：

你喜欢那些完成的事物，特别是那些可以从你的列表中划去的事项。

11)积极VS消极 积极：

你会很乐观的说“瓶子里还有半瓶水! ”。

你是那种可以接受逆境的人，在逆境中看到积极面的人，是在黑暗中看得到闪闪发光的 机会的人。

你能看到经验是怎样帮助你的。

消极：

相比于乐观主义者，你看问题更加现实。

12)顺序思维VS随机思维

顺序思维：

你的思维模式倾向于有一定的顺序，就好像一条线，从一点到另外一点。

随机思维：

你的思维更像是没有组织过的，你会在谈论一个话题的时，很容易切换到另外一个话题。 有时你正在进行一个组织好自己的话题时，思维会突然断档。

还有一些时候，你会从断文件中再回到原话题。

13)独立VS热闹VS合作 喜欢独立的人：

你喜欢自己工作。

热闹：

对于承担任务责任，你感觉还算好。但你喜欢和别人一起工作。

合作：

你喜欢和团队分担工作，喜欢和别人一起组成一组工作。

14)确信的条件：出现次数VS时间长度 出现次数：

能让你相信的证据是，你体验Close的次数中，有多少次你获得了这些Close。

时间的长度：

能让你相信的证据是，在多长时间内，它的Close能保持稳定。

一致性：

你相信的只是每一次的Close，你从来不会完全相信它。

提取目标情绪的方法

提取目标情绪的方法（One of the BEST WAYS to TRIGGER a woman's EMOTIONS)

这里有另外一个强力的方法，可以带领女人跟你的联系感这跟我们之前谈到的“文件 系统”有点点关系。

方法就是，设法谈论附着着她强烈情感的地方。

这里有一些通用地点一一就好像一个沙滩。

这个方法是很早以前我在跟一个女孩谈论童年时发现的。她说“小时候，我家屋后也有 个这样的秋千，在屋旁也有个像这样的小溪你可以听到水流的声音那时候，我常常跑

出去一呆就是好几个小时，只为了看一看星星当我感到失望或者孤独的时候，我总是会

去那里在那里，我才能感觉到完全的安全。”

我说“你知道，现在你也一样可以去那里当你感受到失望或者压力时闭上眼睛，

看着秋千抬头看看星星听一听身边溪流的水声就好像你正在那里一样”

然后，她对我说“你让我感觉到完全的安全。

从此以后，我把这个模式赋予了生命，把它变成了几个原则：

1)在女人当下所处的情景中，与她相会。（Meet awoman WHERE SHE'S AT)

不管她在精神中，情绪中，生理中，把握这些情景，在情景中带领女人走向另外的情景

或者是一个你即兴创作的全新的情景。

2)找到她连接内部世界和外部世界的枢纽。（Find her LINKS between INTERNAL places and EXTERNAL places，译者：让她触景生情睹物思人

这步有点深，除非你有这个心情，否则就略过下文吧不过如果你确实想学一下强大

的隐含原则，请读下去。

虽然我们的意识认为我们体验的世界是一个一体化的现实世界，但实际上，我们同时经 历着两个世界，内部的和外部的，而且我们的内部现实世界和外部现实世界是有些区别的， 内部世界多了个情绪。由于我们同时体验着两个世界的因素，所以时间上是一致的。因此， 我定义“锚”就是连接内部世界情绪和外部世界事物的一个枢纽。换句话

说，通过这个枢纽， 可以让外部世界的生理刺激产生内部世界产生想法。

每个人对每个事物都会有一个内部情景（富含情感/状态），和一个外部的情景，它们之 间常常是有联系的(互相锚定）。这让我得以利用外部情景来诱发特定情绪可以理解为“场

景催发情绪（译者：看晕了吧。就是睹物思人，触景生情的“专业”解释。）

我会问一个女人“在世界上，你最喜欢什么地方？告诉我一些有关于它的事”或者 “在你成长的年代，你最喜欢那个地方？ ”，然后她们开始描述那个地方，她们的感觉也来

了。

(译者：上边那段亦可以忽略了，我这里有个更好理解的解释：人，在特定情境下才能 产生某种情绪。所以，某种情绪很容易跟特定的场景进行互相锚定。当这个人体验到跟那个 曾经的场景稍微相似的场景，就会触发情绪。正所谓的触景生情。例子，从小你的一家人喜 欢吃特别特别的辣，随着年月的流逝，父母走了，子女也长大成人了，一天由于小孙子调皮 捣蛋把一把朝天椒丢到汤里，他妈妈发现急忙把辣椒捞出来了于是，吃饭中，那一勺普

通人所不能承受之辣，又会让你想起些什么呢？)

让她突破自我限制的方法

让她突破自我限制的方法（How to LOCK IN your position with a woman)

有时候，我会对一个女孩说“你是个坏女孩吧，难道不是吗？ ”真是一个聪明的问题， 因为她肯定会说是。

然后我会说“但是你只是跟那些很小女孩的行为对比来，表现得很坏不是吗？”又是一 个聪明的问题。

然后我又会说“不过，如果真的把你和那些真正很坏的行为比较，你还是挺好的，不是 吗？ ， ，

你明白了吗？这些问题是起带领作用的，它们并没有答案它们只是带领女孩去你想

要她们去的地方。

想想这些东西，这些东西必须契合女人的现实。把一些陈述变成，聪明的修辞问题。好 好想一想你到底想要去哪里然后，在修辞和你想要的Close之间，做一个“不”到“不”

的连接。

(译者：第一步，提出陈述+不是吗？第二步引入一个极端对比。第

三步再引入另一个 极端。这三步下来，一个曾经看起来很出格的行为都会变得很中庸，有助于让对方承认那些， 你想让她承认，但她刚开始不肯承认的事物。而且在后设逻辑中，问题的走向的决定权从女 孩手中落入到提问者手中。第一步“你很喜欢爱爱，不是吗？ ”第二步，“但是你仅仅是跟 那些性冷淡的女人比起来很喜欢爱爱，不是吗？ ”第三步，“不过，跟那些真正玩的很开的 女孩相比，你还是比较内敛的”你可以想象对方的答案，不，是，是一一>回想第一个

问题，似乎是个大大的是。）

对比吸引法

对比吸引法（The Principle that hopelessly draws her to

有黑所以才有白，白所以白是因为有黑的存在，黑之所以黑因为有白的对比。

让我来解释一下。你有没有见过一个女孩跟一个坏坏的混蛋？ 一个接着一个，当这个女 孩对混蛋失去兴趣时，她会找一个泰迪熊一一一个好人然后她又厌倦了，她会再去找另

一个混蛋。她就是那类需要对比的人。

她想要一个好人，然后又想要一个混蛋过不了多久，又会颠倒过来。就像坏事有时

候可以变成好事一样。

我们常常去找相同之处和不同之处。不得否认，女人总是试图用你和她的前男友进行模 拟，以找出你们之间相似的地方。所以，你是否痛恨她的那些前男友带给你的不公呢?

很好，其实你可以选择，根据需要变成混蛋或者泰迪，用混蛋来彰显你的实力，用泰迪 来给予关怀。

怎么样把这个用到引诱上呢？把正反两面都给她这种冷热技术可以

创造出一种张力，

让她上钩。

另外一个技术是“投饵”技术。你可以在外在表现出一种强焊，又隐隐约约暗示自己内 在的多愁善感。这也是一种对比。

渐变原则

渐变原则（Howto get a woman to do ANYTHING)

这里有个煮青蛙的故事。当用文火慢慢的煮时青蛙不会从锅里跳出来，因为水温上

涨的速度慢，以至于无法被青蛙的意识察觉于是青蛙被煮熟了。

你也可以用这个渐变原则来驯服你的女人为你做任何事，你需要的仅仅是一些时间和耐 心。不过为了达到最好的效果，你可能要不停地切断连接你们之间的张力制造张力，掐

灭张力，制造更强的张力，掐灭张力

把它想象成一个连续不断的测试，条件 <——> 反应。

用铁撬棍突不可能的任务

用铁撬棍突不可能的任务（One surefire way to overcome resistance)

你是否曾经幻想过自己有个铁撬棍可以打消抵抗，使得她们对你的要求有所回应?

这里有个“铁撬棍方法”正是做这事的

这里有个例子：你正在和某人进行交谈，你想要做X。

你可以说：“在你脑袋中，从1到10中挑一个数字，如果我说对了，你必须要做X， OK？ ”

如果她说OK那么你有戏了，你把她从不可能档撬到了也许档

当她们想着数字的时候，你跟上去随机说出一个数字（如果你会做数字惯例，更好） 这个方法对不可能非常有效。

布莱克舒适模型

布莱克舒适模型（Blake Richard's Deep Rapport Builder)

当女人问我“你在一段关系中最看重什么？ ”我会马上用一个令人满意的答复来跟上 她的节奏。通常我不喜欢主动去谈论关系的问题，但如果一个女孩硬是要提，那你不得不做 出个好的回答这样会向她们表示出你很聪明很有智慧，你比你的外表更有深度。

(译者：这是一个关系模型，同时也是一段催眠带领词在文中，请密切注意“你我

他们”等代词的使用请注意体会双方所处的气氛变化。）

“我有个关于人际关系的理论，但它不止关于人际关系，它也揭示了‘是什么组成了理 想的两性关系'

首先，你需要激情的感觉。在激情中，你的身体会产生一些生理化学反应，它会让你感 觉到自己陷入了身边的某人而无法自拔。

你也许会感觉到你的胃部有一种温暖的感觉，这种感觉会漫延到你整个身体，特别是当 你和那人一起时，这种感觉更加强烈那时，你会失去对时间的感知，自己完全陷入那种

超常的体验

其次，你需要亲密的感觉。在亲密感觉中，你会感受到与某人的一种深深的联系感，就 好像你以前认识那个人，你一直知道这个人的存在跟他在一起，你会感觉到一种轻松

你会在这个部位感觉到这种亲密，你的心里

然后，你需要奉献的感觉。哲学家偏向于把它叫做‘义务’在这种情况下，你会感

觉到安全，你知道这里有个人会去帮你，我们同时选择在一起这个人会让你看到自己的

现在和自己的将来

所有关系都是由这三者变化构成的。

举个例子，如果你只有激情，没有亲密和奉献。那么只会是一种肉体着迷，就像是一夜 情或者其他什么不会得到什么，也不会失去什么

如果，你仅有亲密，而没有激情和风险。那么这只可能是一种朋友关系，你我都有的。

如果，你仅有奉献，而没有激情和亲密。这只能算是一个空的关系就像很多己婚夫

妇很可悲

然后，你可以同时拥有激情和亲密，但是不要奉献。这就是“浪漫”也许就像现在

这样或者其他什么的你不需要保证什么，这会让激情和亲密更加强烈

如果，你有激情和奉献，但没有亲密。这就像那群喜欢同居人一样，因为她们真的很喜 欢性爱。

你也可以只拥有亲密和奉献，不要激情。这很像我们的爷爷奶奶，他们为了完整的家庭 而生活在一起，但是他们会记得他们最后一次是什么时间。

当然，最理想的关系就是三种感觉全部都有一些激情，一些亲密，一些奉献，保持

平衡就是那样现在我想象，也许这里多一点点激情会更好你感觉呢？”

先知的基本技能

先知的基本技能（One of the BEST WAYS to make a woman feel comfortable and to BUILD RAPPORT)

在游戏中期，讲故事可以算作是建立轻松融洽环境的一个法宝。它让女人为你着迷，并 且讲故事会让所有人将注意力放在你身上，那一刻你说的就是真理。

这里我列出了两个关键点，把握好这两点，有助于你的故事更吸引人。

首先，你需要让你的故事围绕着一个主题展开永远不要把故事讲成流水账要有意

图地丢出几个和目标听众特点相匹配的细节。

我要做的一件事是，把目标女孩连接到我故事中的一个角色。让这个特殊的角色处于一 个和女孩所处现实相似的情景，当然，这个角色的具体行为是由你来决定的。一一同时，你 可以利用这个角色来挑逗目标女孩，比如如果你的故事是讲一个“驴笨”的女孩，她肯定会 提醒你。

举个例子，以下是我经常用的一个例子如果你正跟一个腼腆的女孩谈话，你可以说

“你知道吗？你提醒了我一个我认识的女孩你长得很像她我的朋友珍，我记得她有一

次告诉我，她跟这个男人在一起的感觉，她觉得自己瞬时自己就来了性趣他们喜欢做进

她的住所的沙发里，直到夜幕降临那种感觉非常棒蜡烛还亮着，可是酒被喝完了

他们说到无话可说，开始进入情绪但是，你直到什么吗？她告诉我当进入前戏时，她很

害羞（我在跟随她的节奏）但是她感觉自己很想要这种冲突让她花了一些时间，

她把自己男朋友推开了好一阵（更多的跟随）我猜想这可能就是她的一种模式，如果

她真的想拒绝，她根本就不会想这些。

所以，当晚她男友推开了很多次，以至于他把自己所有动作的都停下来了没有亲吻，

没有抚摸，没有任何动作他站了起来，很在意地说了句‘我要回家了晚安'开始走

向大门。

这是珍告诉我，她不知道自己怎么了（开始带领）她跳了起来，扒下男友的衣服，

把他拉进了房门，并且告诉我，那可真是个难以置信的晚上他们都到到达顶点她说，

那好像就是她真正的自己，做着自己真正想做的事情完全的放开了。她说那简直舒服坏

了那么，你认为呢？”

在结束时，提一个问题，可以让她更加贴近角色。所以在我故事的那一段时间里，她变 成了珍当关键时刻到来时，我们就成了故事中的那两位抱在沙发里，此时此刻，她的抵

抗都会因为珍而消失，在她脑袋里，此时此刻去抵抗和去放弃抵抗都是很多余的事情。

我同样会用故事来讲一讲，“朋友”的话题，双性恋的话题，下流面的话题，对女孩讲 一讲“比朋友多一点”的话题，让女孩来场角色扮演（当然是扮荡妇或者妓女)，让女孩去

体验更多

(译者:这一章将催眠中的带领过程在故事中的应用，属于高段催眠技巧。过程一般是， 数步的跟随后加一个带领。跟随指，催眠师观察

到的来访者确定的行为把它向来访者进行描 述，带领是指催眠师继续描述一些自己想要来访者做出的行为。在来访者证实了催眠师在描 述自己的想法后，来访者很容易把催眠师的暗示当做自己的想法来实行。常见的变形手法， 还有“是是是”原则，即不停得让对方说是，很容易在数个是后，理所当然的得出一个不是 的Close为是。）

两把钥匙帮你加快建立舒适感

两把钥匙帮你加快建立舒适感（2 KEYS to building Rapid Rapport with a woman)

第一个有助于你加速建立融洽关系的钥匙，是转场。

我常常从咖啡店里移到咖啡店外“我想换点新鲜空气”)，从咖啡店外移到她们的车 内“外边好像有点冷”。

你要记住一个重要的原则，当女孩卡在情感中出不来时，你需要移动她的身体到新的环 境这里用到了意识/身体之间的连系。

你能让女人在越多的场景中感到舒适，她对你的舒适感知等级就越高。

另一把钥匙就是“独处”，如果你跟女人单独在一起，那么还换地方干嘛?

为了给你举个例子。前天，也就是星期三下午，我专门去把了一位28岁的女青年，金 发，身材又棒，而且把她的时候她刚好在自己门前。

当天，我打电话给她，她回答“你是想在另外什么地方见我，还是仅仅是认识我？ ”。 很好，如果女人给你机会独处，那么欣然接受吧！

上周，我们在咖啡店见到一个女孩，简短的谈话，我就跟上她，做进她的沙发。

当我坐在沙发上把她的时候，我就在想“她已经感到足够舒适了，我不用刻意去转场了。”

之后，我建立了一些性吸引和保持好了融洽的气氛（用了我一些性舒适的材料）之

后BAM! 我们直接冲向她的卧室，一切都在30分钟内没有转场仅仅是保持独处

而已。

游戏中排名前十的失误

EndGame 部分

游戏中排名前十的失误（Blake Richards Top 10 End Game Mistakes)

首先，让我来告诉你什么是EndGame。所有成功的诱惑都会有个最终游戏阶段。这时， 你已经建立了足够的吸引和放松融洽感，并且你很女人正在独处。所以在这个阶段，诱惑的 Close会随着游戏的深入而逐步明朗。这里也是很多家伙被打枪的阶段实话实说，这个部

分是整个诱惑过程中最容易被忽视的部分，所以那么多家伙总在这里栽倒。他们只会得到一 个号码，仅此而已相信我，把注意里放在这本书上，这本书关注的就是怎样安全地通过

诱惑的这个阶段。

好，现在我列出诱惑的这个阶段，人们最容易犯的10个失误，但愿你能从中学到点什

么：

1)糟糕的后勤保障。

曾经我认识过的一个家伙，跟我说“我今晚要睡个女人！”然后我们

去了俱乐部，晚上 他独自回了爸妈家。我告诉他“你到底想干啥？你有套套吗？ ——没有。如果一个女人现在 向你走过来，想要跟你那个，你准备好了吗？” —— “嗯？ ”他的回答。

关键是，如果你想要成功，你得要为成功做好准备。如果我想要睡女人，我会有个框架 来让我知道我是怎样让这件事发生。当然，整个过程可能是完全自发的，我不得不做一些灵 活的处置。但是游戏尾声的关键点就是独处，而且不止独处那么简单。每个独处方案都要有 自己的一套可操作的后勤保障。

例如，我在车里会有套套上个礼拜，我和一个女孩在玩车震的时候还用到它们了。

2)他们触发了她的自动反应机制。

每个女孩都会有个自动反应机制（译者：谜男说的婊子护罩，来对付男人们的肢体接 触——就好像是与生俱来的本能一样——也许是演化过程中赋予她们保护自身资源的一种 形式吧。你想想，她们也不得不持有这套机制，否则她们会变成荡妇，在她们的余生整日怀 孕。

那么这套机制对应的典型的触发器有哪些呢？我在这里列出了一些：

>当男方太色欲，太急躁，触发。

>当男方停止谈话，在她表现出明显的欲求前，表现出强烈的欲望，触发

>当她感觉到男方仅仅是想要爱爱，把她当做一件泄欲工具时，触发。

>当男方径直奔向她的三叉地带，触发。

>当男方表现出强烈的脱下她裤子的欲望时，触发。

> 当男方看起来很卑鄙，很不诚实时，触发。

你明白了吗？你要做的就是放慢节奏，跟她保持谈话，变得很体贴关心而不是很色欲， 等着她先去碰你的身体。

3)她们被锁定于逻辑思维。

想象：你跟一个女孩坐在沙发上，也许在看电影或者交谈，你开始察觉到肉欲的气氛渐 渐开始有了。你知道，如果打对牌，你今晚可能会有戏那么，在这种情况下，大多数的

家伙会做些什么呢？他们变得很紧张，开始聊他们自己的一些东西逻辑，批判等东西开

始出来了，像工作，学校，开始分析这个，那个绝大的失误！

在这个节点，你需要把她的逻辑思维关掉。不要说或者坐任何能引起她启动自己逻辑思 维的东西。我敢打赌，你绝对不希望她的意识察觉到你想要跟她上床。

所以，你要把关注点放在感觉上。使她的色欲觉醒，放大，建立性张力。在这本书里， 就谈到了怎样利用推进系统建立这种感觉。

4)他们没有建立起足够的舒适感。

女人很少跟那些她们感觉不舒服的人产生肢体接触。你需要在进入游戏尾声之前，建立 足够的放松舒适融洽感。当你听到一个女人说“我还不认识你！”一一你需要建立更多的舒 适感。

这本书中很大篇幅都在谈这个，去查阅。

5)他们把第一次抵抗当做失败。

不是所有的女人都会跟你上床，特别是当你第一次努力时。大多数情况下，你需要在她 的舒适区中跟她调情从而反反复复地进行尝试。每个女孩都有个舒适区，其中包括从她可以 欣然接受的R级事物，到她几乎不能接受的X级事物。如果你把她推出这个区域太远，她 会跟你决裂的，所以在她的舒适区中和她调情。当她表现出抗拒时，把她拉回一些。我是说， 在我遇到任何抵抗的时候，我都把自己的行为会拉回一些，并开始继续建立舒适感（回到游 戏中期）。

然后我会再次接近那条界限，我会再次逼近那条线，直到我再次不得不撤回。这种情况 会持续好几回合，你会越来越接近她的核心，在她了解之前，你己经在她心中了。

(详见书中渐变原则。）

6)他们太跟着感觉走了。

你知道约会中有个关键时间点吗？在关键时间点直接影响着约会的走向。并且在关键时 间点，你所做的事直接决定了你是在建立诱惑还是在破坏诱惑。你们这些家伙有没有经历过 那点？我可经历过很多次，我也从中学到了很多东西。

在之前太多次，我只是跟着感觉走我要告诉你实话，那真的对诱惑毫无帮助。

你有多少次已经站到了女孩的门前？夜己晚，女孩对你说“太晚了我要睡觉了”

然后你说“好吧我很喜欢跟你一起逛街下次有机会再见，’

然后你听到门关上了，你在思考“今晚到底哪里做错了？”你现在本应该和她一起在 床上呀。

那么，你是怎样对付这种情况的？首先，千万注意自己合她的习惯性回答，然后你可以 用女人给你的任何回答来做文章。像以上的情景，如果你这样说会怎样？ “上床？我还

不太了解你！我可不是那种随便的人不过，如果你给我一个按摩，我也可以暂时变成一

个随便的人。”

你看到了吗？你是多么需要切断你的自动反应！在进行建议的时候，幽默的口吻效果最 好。

7)他们的注意力没有放在当下。

在游戏的这个阶段，很多家伙脑子里都在想着什么，并没有把注意力放在当下时刻。他 们或许在想着该用什么惯例或者接下来该怎么说但是告诉你实话，在这阶段你要把惯例

什么的全丢掉，将精力放在让她感觉当下时刻的气氛上。这才能让诱惑开始发生。

你需要利用她的感觉（包括身体感觉）把她绑定到当下时刻。感觉的一个作用就是让人 待在当下时刻。比如一个人很生气，她是来不及思考其他事的或者像一些人感觉到很悲

伤一一似乎悲伤真实存在一样同样的道理可以用到快乐，诱惑上来。让她感觉到快乐，

和诱惑，她就来不及考虑怎么抗拒你。

8)他们想象着女人会拉着他们的手带领他们。

在这个阶段，每个女人似乎看起来都是很有性侵略性的，不过，她们所有的动作都是为 了让男人先动手。我曾经相处过的一个女孩跟我说，她想要时，男孩一定要有“信心”，然 后我问她“你是怎么知道，那

时候，男孩是否有信心？ ”她说“他应该有能力主动和我做一 些我真的想做的事情，而不需要我告诉他该怎么做。”

当你确定得到了女人的信号，你要加快速度。每个信号都有不同的意思，你要辨别。当 你提出要一个按摩随着给出一个暗示的挑逗微笑，这个可跟，女人把自己裤子脱下来躺在床 边，区别太大了。让你接到的暗示来加快你的步伐吧。

9)你为了 Close下注太多。

女人天生就有个雷达系统可以检测到身边的“需求感”。实际上在一场“磋商”中，一 个肯从她身边走开的男性对她来说更有吸引力。

相比于把注意力放在Close上（奔家)，请放一些注意力到过程上一一再把大部分的精 神放在当下身处的情景。

如果一个女人从你身边走开，而你没有作回应这告诉了她你是个可以控制住自己的

人，你具有选择权。毕竟，有多少家伙能够真正拒绝一个美女的邀请呢?

如果她感觉到你可以做到一一你在她眼中的价值就提升了。她会把你当做她的挑战来主 动勾引你。

10)他们进行的太快，没有依照目标的“序列”而且没有放大目标的欲望。

记住，建立渴望就是建立性张力。花点时间来让她暖身，挑逗她，玩冷热，跟她在她的 舒适区调情，直到她跨过那条线。

在游戏中，除非她给你了抵抗，否则按照经典KINO序列进行爬升。当收到对方抵抗时， 重新回到游戏中期建立放松融洽感，稍后再次进入游戏尾声，用更高级的触摸再次测试她。

我称它为“求偶阶段”我在书中有对它们进行深入讨论。诱惑中，KINO的升高中， 有个步骤。虽然，这些步骤并不是适用于所有女人，不过大多数女人都吃这一套。举个例子， 如果你从“手拉手”直接升到“手碰生殖器”大多数女孩都会反抗。所以，请尽量熟悉这 个自然序列。

这里有个简化版本：

手对手 <==> 胳膊对肩膀 <==> 手对腰部 <==> 嘴对嘴 <==> 手对头 <==> 手对身 体 <==> 嘴对乳房 <==> 手对生殖器 <==> 生殖器对生殖器或者嘴对生殖器。

根据它进行升高。现在，你们这群家伙己经知道了我所谓的10大游戏失误，也明白了 怎样战胜它们！

激发性趣的三个问题

激发性趣的三个问题（The 3 AMAZING questions that will cause a woman to JUMP you!)

你想学学能让女人性趣盎然的三个神奇的问题吗？请读下去。

首先，在尝试这些问题前，气氛中一定要有足够的放松舒适融洽。当我做这些前，我会 确保我和她在一个适合亲密的地方。（比如，你和她在一个被反锁的房间里，几部不会被打 搅，不管这个地方是你的地方还是她的或者其他人营造的。）

你可以把它看做一种“冲动收场”在进入性阶段时，用它来建立化学的性冲动。

1)性品质：X

“你喜欢什么样的性爱？”

(WHAT ABOUT SEX REALLY TURN S YOU ON?)

(例如，浪漫的性爱，肮脏的性爱，奴役的性爱，禁忌的性爱等等）

2)性条件：Y

“要怎样做，你才能感觉到自己正在享受这种性爱？”

(HOW DO YOU KNOW THAT YOU HAVE X?)

这描述了她获得快感的途径，详细的问出她要做什么，例如她体验的过程。

“你如何察觉到你已经获得了一场_的性爱？或者你感觉十分_?那时候，你会做些 什么，或者这个人会做些什么？”

“当你跟这个和你很亲密的人在一起时，你是如何察觉到你拥有了这种_的感觉？”

3)价值与过程的交互：最终价值Z

“那么，当你在做Y的时候，你有什么感觉？”

(SO WHAT IS IT LIKE TO HAVE X WHERE YOU(RE DOING Y?)

然后Boom!她进入了性爱模式。

4)重复XYZ三步。

价值=X,过程=Y,交互=Z。

(Value) = X, (Rule) = Y, (Interaction) = Z

“所以，当你和这个人享受着X性爱，你做着Y/这个人做着Y,你享受

着Z的感觉 这就是你为什么喜欢做爱，对吗？”

另外一个例子：

1)“你喜欢什么样的性爱？” “你喜欢性爱中的什么？”

她也许会回答“感觉皮肤之间的接触。”

(这是个Y他们做的事规则过程例如他们是怎么知道的。）

回到质量：

“感觉到皮肤的接触会带给你什么？”

然后，她们会想回答像“亲密”现在你才获得了你期盼己久的最初的质量一一亲密(X)

2) “亲密”（X品质）“皮肤接触”（条件）两者的交互产生Z。

“当你享受着X性爱，感受着皮肤的互相接触，那是种什么感觉？”

3)“它让人感觉到完整。”（XY交互而产生的Z,如那是种什么感觉。）

4)然后你重复这些环节，锚定当时的状态。

“那么，当你跟这个你最亲密的人在一起，感受着这种亲密，感受皮

肤互相接触的感 觉在这种情况下，你充满了满足感，完整感这就是你真正追求的感觉和真正想要的感

觉，不是吗？”

加速收场的7种方式

加速收场的 7 种方式（7 ways to accelerate the CLOSE)

外边有很多很多荤段子，也有很多很多方法来导向当下的气氛进入肉欲主题。

当我讲荤段子，或者导向气氛进入肉欲主题，我会做这些来靠近主题：

1)关于我朋友的一段经历的故事。

2)—个性笑话。

3)—个很契合当下我和她所在情景的刚刚编好的故事。

4)一个她得要不停做出选择的故事，这个故事会告诉我如何进入女人的内在。

5)你随手拿起一些女性杂志，从中翻出很多关于性爱的文章。（态度，信仰，技术，该 做的，不该做的，禁忌，怎样做等等。）这种方法给出了源源不断的材料补给和性爱主题来

“跟她交流”。

6)玩冷读术她如果隐隐约约表现出是肉欲导向的类型，我会跟她谈

一下关于她那种

性爱偏好的内容。

7)玩心理分析如“魔方”，那种包括性爱分析的最好。

8) 婉转与偷偷摸摸的方法：利用性爱隐喻（生殖器符号），或谈话中加入词汇：插入， 湿，滑向深处，感觉在深处，把你填满，来了等等。如果她接受不了，我会玩单纯说“你不 想时时刻刻都想着做爱，不是吗？你有点蛮行为不正常的，跟你在一起，我最好小心一点。”一一反转主题。

这些方法的所有目标就是让她的肉体感受到一些刺激。当你讲故事时，时不时进入一些 性爱细节直白地口吻讲故事时，就好像她站在主人公视角，体验她自己的感受。然后

“问问她的意见”，她喜欢什么样的性爱你也可以间接地先谈大多数女人会感受到什么，

然后让她来描述下自己的感受，她的身体是什么感觉，哪里先开始的等等。

仅仅是通过描述女人是怎样高潮的，就可以让女人性趣盎然，准备进入战斗故事要

一步接着一步，她们做了什么，他们怎么知道高潮来了，她们的体会当时那个时刻，她

们表现出的样子。

让她失去理性的方法

让她失去理性的方法（One Closing technique that makes her lose control)

冲动收尾发生在双方很冲动的时候。你会很希望这种冲动一次性碾压掉所有的抵抗，不 给她们丝毫机会去重建抗拒。当适合去做的时候，一定要试试这种方法。

那么怎样操作这种方法呢?

这里我列出我的冲动收尾：

首先，在一个私人的地方去去提取这种感觉。

1)玩“暧昧含糊”或者玩“间接的直接”：我会用很多性隐喻和性故事，以及相关的性

主题

2)谈话早期早早地引入一点点性主题：之前我会去谈一点点关于性爱的东西，以便在 我们俩独处的时候顺利引入该话题。（“哦，你们刚刚谈的X让我想起了一件事”)

3)创造疑问：我会有意让她们处于不确定状态甚至当她们给我兴趣指标时，我也会

表现的很愚钝，当她们直接触摸我时，我只会稍稍给予回应。

4)创造安全感：我会让她们感觉到和我在一起很安全很舒适。

5)早期的轻轻触摸：用触摸来传达“我很感兴趣”和用触摸安抚对方完全两码事

我会选择后者，这会让她们更加疑惑，因为我没有直接跨过那条“线”。

因为我没有直接去触碰她们，所以跟我回家“看看电影”或者“出去走走”，对她们来 说也没什么突兀。

(很多女孩对我说，她们在跟我独处前，并不是很确定我是否对她们感兴趣。）

当独处时：

6)概括重点/重复性主题：当独处时，我会有意重提起性主题，并在该主题下，做一个

性诱出

7)浓重的抚摸收尾：在进行性主题的同时，我肉欲而不失融洽的抚摸将倾泻而出，同 时观察是否她都给出了绿灯，如果都是绿灯，我是不会停止的，直到收尾。

女人的密码

女人的密码（How to Understand a woman's CODE)

泰勒格登和戴维D曾经跟我交流过一个有趣的概念。

沟通中，除了言语本身，还存在则不同层次的“潜沟通”。那些不同层次的潜沟通，沟 通的标的其中就包括价值。理解这点是非常重要的，它对你的诱惑功力有着重要的帮助。

站在演化论的角度来看，女人的生理就决定了她一定会给那些传递出价值的男性以响应。 传递价值的意思是，一个男人可以提供，钱，资源，社交凭证，地位，声望等等然而这

仅仅是，在我们沟通中的一种潜沟通而己，事实上还存在其他的潜沟通。

那么，我们怎样才能更好的理解这些潜沟通呢？我想我们可以从演化生理学中找到答案 一一人类的求偶策略。

演化中，人类天生地就会去选择，去竞争，去吸引伴侣。而现存的人类都是那些先祖繁 殖成功的产品，也是证据。

这意味着，我们天生就知道怎样做才能睡女人，问题仅仅是我们怎样适应当代的时代背 景和当下情景。那些不适应的，就会被淘汰。（比如，睡不到女人的男人。）

这里我列出了一些东西。这些东西在我们伟大的意识看来，是毫无用处的。更确切的说， 这些就是当代背景下演化成功者会思考的东西。

1)价值一一潜沟通“和这个人在一起，我会得到什么？ ” -选择的条件基于，对方对 其身份，地位，社交凭证，资源的判断

对于男人来说，是指占有大量资源或者可能会占有大量资源的男性。（可能会占有大量 资源的男性，是指具有潜力的特质的男性，这些特质包括野心，智慧，勤奋等等。）

对于女人来说，是指具有肉体特质的女人，这些特质包括美丽，健康，生育能力等等， 如果有地位更好。

2)生理一一潜沟通“他/她是否有一副优秀的基因？”和“他/她能保护我吗？”

在这点上，不同的性别沟通的内容是不一样的。

男人在跟女人沟通时，他们的生理潜沟通内容包括，漂亮，年轻，健康，以及她是否能 够生育后代，她是否具有一幅健康的基因。换句话说，他们在乎女人的生殖能力。不过在具 有社会地位的男人看来，他们对生育能力相对比较看淡，他们也很看中具有吸引力的女人。

女儿在跟男人沟通时，她们所看重的是，这个男人是否有能力保护自己的资源，这关系 到她们的安全感。

强壮的男人为什么比羸弱的男人更有女人缘的一个原因就是，强壮意味着适应环境，意 味着优秀的基因，而且他们也会更有能力保护自己的资源。

3)性能力一一潜沟通“这个人是否有能力传宗接代？ ”这一层次的潜沟通关系到繁殖 的能力。

对于男人在跟女人沟通时，看重她是否是个很棒的爱人，很有性吸引力，容易高潮。

对于女人跟男人沟通时，她们看中男人是否有活力他是否能够给她高潮并自己也享

受到高潮这可以增加她怀孕的几率。

4)可用的资源一一潜沟通“这个人是否愿意分享自己的资源，并承诺只跟我分享？ ”

利用这个，女人来评估，这个男人是否会给出资源给女人和女人的后代她们看重男

人的相关质量如，慷慨，友好和爱。此时，承诺是相当重要的，它等价于一种安全感，一种 允许她得到资源，而不允许他其他伴侣和后代得到资源的安全感。这层沟通也意味着信任。

男人评估女人时，则看中女人是否忠贞，以及她只跟他伴侣的几

率，这样可以提高女人 生下自己的后代的几率。性乱交的女人，对于男人来说，不适合作为长期伴侣，这意味着男 人有可能为不是他自己的后代而付出资源，也意味着为了她的资源而去竞争。（女人的资源， 指性和生育能力）

理解“性沟通”目的还不足以让你成功，你更多的需要去用它，把它用好。

接下来就要靠你把这些抽象概念变成具体策略了。

沟通中，请务必注意其中的陷阱，利用潜沟通来展示你的优势，理解对方话题的目的， 做出正确的答复：

>潜沟通性能力层面。

>潜沟通价值层面。

>潜沟通生理层面。

>潜沟通信任层面。

(译者：Sub-communication,潜沟通。其的文法一层意思是，替代性的沟通，它可以 替代原本的沟通内容本身。）

(译者：Evolution，演化论。注意，这玩意是演化论，再别天真的认为是进化论了，世 界上不存在物种进化退化，只存在物种从不适应到适应当下环境的物种演化。）

影子与太阳的隐喻

影子与太阳的隐喻（The Shadow and the Rising Sun Theme)

“我前几天一直在想一些事情关于事物的相反性关于阴与阳的概念关于热与

冷关于黑与白光明与黑暗你知道吗？相反的俩东西其实是一个东西它们仅仅

是一个东西的不同表现角度一段关系中该怎样定义一个人和另一个人世界上没有绝

对的东西。”

然后我记得我的一个心理学家朋友曾经说过的话她说“我得去喂我的影子了。”

我并不十分明白她到底在说些什么，直到我读到Jung的一本书。他说每个人都有个影子

一个黑暗面一个充满对禁忌的渴望的地方。你会把它藏起来，让它远离别人的视野，最

好别让任何人知道它的存在甚至让它远离你自己本身在这个地方，你可以体验和想象

所有的事情想法在这里你会体验那些你所渴望但又不想任何人知道的东西在这里，

此时此刻的你想体验所有刺激的东西那些曾经阻止你的所有东西，让它们走开仅仅是

让它们暂时走开你可以体验到生命所给你的所有乐趣我的朋友一直相信，影子是个好

东西因为它带来了一种平衡的感觉。

体验到这种平衡的感觉是十分重要的，因为你要知道，你所压抑的任何东西，都会在压 抑中生长，并且向你生活的另外层面倾泻。如果你的影子被压制了，它会生长，再生长

直到它彻底地占据你。Jung说，这很像缓缓升起的太阳，因为在早上，太阳始终会升起，

进入天空它会变得越来越亮它会随着自己的轨迹，越来越接近它的极点直到中午，

它彻底地转化了自己的极性那些曾经真实的东西，就在此时变得都变了在此时，那些

相反面的东西才是真实的然后太阳再下山。这就是生命的转折点的概念。（我常常用手来

锚定太阳上升的轨迹）

你越是尝试否认影子，影子的欲望就会变得越加强烈你的影子越强烈，你就越会感

到发自内的的不安，它就要出来了知道有一天，它彻底地占据了你。

所以平衡是件好事。

现在，如果你进入了影子，那会发生什么？用你影子的眼睛来看看世界她会怎么评

价当下的你和以往的你呢?

如果此时你的影子十分的想要并渴望，你应该会去做些什么呢?

钟摆效应

钟摆效应（How to TRIGGER the Vixen in the Virgin)

你有没有体验过一种情况，一些人告诉你别去干什么，事实上她们也确实在阻止你去做 相关的事，但是也因此更多的不安和欲望在你身体里产生了。可以说，她们越是告诉你不能 干那事，越是阻止你干那事，你越是想去干那事。

直到你坚持不住了Boom!你直接把那事干了。

以上你所经历的过程，是有个名字的，叫做“钟摆效应”。（The pendulum effect)

这很像影子的概念。你越是极端地做一些行为，做相反的行为的想法也会愈加强烈，这 就是钟摆效应。

实际上，当你察觉到正在交流的那人，在某种行为上有些极端，你可以断定，在某些场 合或者某些领域中，她的行为会摆动到相反的一侧，强度也好像之前那种极端一样的极端。

各种女人的致命弱点

各种女人的致命弱点（How to TAILOR your seduction specifically to the woman)

每个人都会有点特殊的需求，这就是牺牲者理论的基础。而你所要做的就是，找到目标 女人所需求的资源，然后表现得你可以提供那些资源。

她们的一举一动都会告诉你她们的需求，不管是明着的通过语言和动作，还是暗着的通 过以往的人际关系。她们的需求可能是享受冒险，希望得到关注，得到一段下流的体验，精 神或者肉体的刺激。一旦你察觉到这些，你就得变成那个能够给她们这些的人。所以尝试着去透过现象看本质吧。

在这个世界上，没有一个人会感到完整和满足。当你和一些人在一起的时候，请注意她 们生命中的一些遗憾或者说她们生命中所缺乏的东西。只有那些不缺任何东西的人才会不被 引诱。所以，如果她们看起来无欲无求，那么帮助她们创造一个。

牺牲者类型

1)洗心革面的“派对女孩”。

关于她：她是一个“现实派”，但这种女人和同伴一起出去时，常常会和男生调情，过 夜，甚至玩一夜情。她们现在也许已经有了一段长

期感情，或者由于年龄、责任等原因不得 不告别过去。不过在她心里还是有那股骚动，渴望当初那些“狂野的日子”，回想着过去的 美好。她也许十分精通诱惑，任何在她们身边的男青年都难以抵抗她们的魅力。

她们的需求：体验一把那个狂野的自己。

怎么勾引她：出现在她面前，邀请她体验一次她那狂野的日子。谈谈她那些年常常参加 的派对，谈谈她为什么喜欢那些。然后照她说的做，约她去那些她以往常常去的场所，和她 做一些她以往常常做的事情，把派对气氛搞起来，她就会恢复以往的面目。

需要注意的事：使她感觉到是她在腐化你，勾引你，把你变得野性十足。

2)毫无希望的浪漫。

关于她：这种女孩具有丰富的内在世界体验和幻想。她会想象，有一天她会遇到自己梦 中的男人，让她坠入爱河，从以往的生活中解脱出来。她盼望自己生活在一个充满爱，浪漫， 和丰富情绪的世界中。她通过小说、肥皂剧、看电影等途径来靠近那个世界。她们也许会因为某种原因而不得不和一个“平庸的小子”在一起，不过她们内心还是期望能够被带走。她 们也许会压制心里的激情，但是这些想法还是会通过室内的陈设，墙上的照片，她们对艺术 和音乐的爱好表现出来。

她们的需求：浪漫，完美的情人，匮乏感（稀缺感）与神秘感。

怎么勾引她：只给她们一点点她们想要的，比如像浪漫的抚摸等，来制造神秘感。让她 来想象其余的东西。对于这种女人，在诱惑上，给予的少就是给予的多。她们内心的幻想远 远比你语言能给的丰富的多。跟她谈她的理想伴侣，理想浪漫，理想的关系。打开她的内心 世界，向她展示一些浪漫，然后把自己变得稀缺一一然后再平衡，同时再表现出浪漫的举动，

来表现出你很在乎她。

注意要点：永远不要用现实击碎她梦想的假像。

3)爸爸的小女孩。

关于她：这种女人被宠坏了，其内心永远是个小孩。小时候，她心里想要的一切东西都 会得到；当她长大一点，她开始对什么都失去了兴趣；而现在，她习惯性地寻找多变的生活， 她会趁着自己失去兴趣前，从一个男人身边换到另一个男人身边，从一个地方换到另一个地方。

她们的需求：多变的生活，被宠着，一个父亲的形象。

怎么勾引她：关键是提供多变的生活，提供大量的消遣一一去新的地方，做新的事，发 现新的东西。在你自身形象上，保持一种神秘感，让她可以持续在你身上发现新的东西。一 旦她上钩了，她就开始像依赖父亲一样依赖你。

需要注意的事：对这种类型女孩，绝对不要把注意力放在长期关系

上。你要将焦点放在 宠她们上，放在提供新鲜刺激的事物上。当她们开始依赖你，她们会向你寻求长期关系。再 次提醒，注意放在多变的生活上！她们先要一个具有父亲成份的男友一一可以宠着她们的同时，给予她们那些她们所匮乏的东西。

4)保守派女孩。

关于她：这种女孩过分的关注自己的表现是否恰当。她们有自己的规矩，她们害怕被看 做是荡妇。因为她们过分看重行为是否合适，所以她表现出的相反面才是她隐藏的真实的一 面。她们对那些“不恰当的行为”着迷，深深地对被那种黑暗又罪恶的欲望着迷。当她们感 受到这些，她们会选择逃跑。但请记住影子理论，我们有相反的两面，我表现出一面而压制 另一面。而我们越是强迫表现出某种特性，相反的影子特性也会越容易挣脱。

她们的需求：弄醒自己的影子。

怎么勾引她：让她意识到自己的影子。把她拉进“帮助你重构”的情境中，给她机会让 她放下控制力，让影子出来。共感觉小样会对这种女孩有特效，让女孩的激情通过符号来表 现出来，然后加强符号，分离符号让符号漫延到她整个身体。

需要注意的事：别关心她说了什么，注意力放在她做了些什么。通过谈论影子，想象影 子，使她们打开自己影子的一面，让影子出来。

5)天真无邪的处女。

关于她：这种女孩是没有什么性经验的。她对世界中的事物和性都会有强烈的好奇。同 时，她也是个空想主义者，盼望浪漫。她们对于性和浪漫的幻想，绝大多数来自于电影，小 说等等。她们秘密地对狂野的性爱着迷，并试图体验她们所听说的任何招式。

她们的需求：变坏，浪漫。期待被某人带离现在的框架，期待某人用经验告诉她真正的 世界。

怎么勾引她：谈谈她们所著迷的事情，如性欲和性爱中各种招数。暗示她们，你在性爱 方面很有经验，展现出你可以带她看到一个崭新的世界带她触碰浪漫，带她触碰腐化。

需要注意的事：不要在腐化上投入太多，她会被吓跑的。保持气氛的浪漫与空想主义。 把她带进幻想，带领她想象幻想中的种种道道。然后，给她一个机会慢慢地打开自己的性欲。 在适当的时候让她腐化，如在性接触中对她说一些肮脏的话，带她体验你知道的每种性爱姿 势。

6)戏剧女王。

关于她：这种女孩总是想让自己的生活像戏剧一样进行，如果生活中没有戏剧元素，她 很快就会厌倦。因为戏剧中的痛苦对于她来说是一种快乐，所以她被那些混蛋所吸引，并且 无意识中渴望受虐待。她的成长的家庭中，也许有个很暴力的父亲，这种环境设定了她对虐 待的舒适，和她对生活中的虐待的特殊认知。她们鄙视“好男人”视他们为无能。她们对 信心、自大与魅力有着混淆的概念。她们喜欢对她们的女性朋友讲，你是怎样虐待她的。

她们的需求：戏剧元素，希望有个人能够成为她生活中的混蛋。

怎么勾引她：给她她想要的。先让她对你着迷然后把她推开。先热后冷。忽视她一些日 子。抬高那些身边那些女孩，但永远不要恭维她。她们需要跟你建立一个特殊的连接感，她 给你快乐，作为对等，你要对她们好，这对她们很重要。她们无意识地喜欢戏剧，偶尔还喜欢被当成奴隶一样地被对待。

需要注意的事:只有当你虐待过她之后，才能显示出怜香惜玉的一面，永远不要反过来。 而当你变得很重要之前，你如果对她好，你真的是在冒险，她会反转角色，创造机会跟你吵 架，这样她才能开始一个新的戏剧周期。只有一种情况下，你才能关怀她，那就是，当你已经变成她生活中最重要的东西时，你才能这样做。这样的“善待”对于她们来说，才是真正 的善待。

7)帮助者。

关于她：这类的女孩很可能在一个机制失调的家庭中长大，这导致了修复家庭关系的重 担落在了她身上。她对那些有着缺陷的人着迷，因为她们可以“帮助”那些具有缺陷的人， 在帮助中她可以偷偷地得到一种优越感。这种女孩是个优秀的听众，她会使你吐露任何生活 中的问题，甚至连内脏都一并吐出来。她们显得很有支持性，就好像一个可以安抚一切的妈 妈一样。

她们的需求：感受她正在“拯救”你。

怎么勾引她：让她感知到，你生活中有一大堆问题，你陷入麻烦之中。你在过去做的一 切东西都是错的，你感到很失望，没有人能够和你站在一起。一旦你找到了自己的麻烦，你 就可以通过和她们谈论你的感受，谈论你的问题（真的问题或者瞎编的问题)，从而把她们 拉入你的生活。你要显示出陷入麻烦、悲伤和容易被攻击的弱小中。你也可以表现出在性问 题上无法控制成瘾，她需要来说明你。

需要注意的事:要保持低下的无助的狗狗的形象。让她来分享你欠缺的东西，给你鼓励， 让她感觉自己在帮助支持你。

8)不成熟的成年女性。

关于她：这种女人喜欢保持自己的青春。这种女人年纪比较大了，并且有很强的性欲。 她也许在年轻时并没有干完那些她想做的事情，所以现在她试图夺回那些她曾经想要的。从 前，她也许很迷人，很多小伙围着她，不过现在，她年纪大了，她渴望曾经的那种关注。

她们的需求：年轻种马的关注。

怎么勾引她：给她那种她曾经拥有的关注。让她感觉到自己还是很令人垂涎、很性感。 她想要年轻的感觉，她在寻找一个小伙作为她的“玩具娃娃”。让她感觉她正在腐化你，让 你体验到新的性快感，为你打开了一站通向新世界的门。跟她在一起，要表现得不成熟、疯狂，就好像十几岁的少年一样。她想象年轻人一样在一个汽车电影院和你在汽车后座爱爱。 她想象年轻人一样爬到山上看满城的灯火。

需要注意的事：她同时相当一位甜心妈妈和一个不羁的少女。用你

的不成熟，带出她的 不成熟。跟她一起探索性爱，玩性爱冒险。在公共场合性爱是很有效的。

(译者：sugarmama，甜心妈妈。比男方大十几二十岁且对你有性好感的女性。这个词 对应sugar daddy，比女方大十几到几十岁的男性。)

9)“10 分女”。

关于她：这种女孩对自己的长相、身材、衣着、发型等等外观的追求，十分贪婪。男人 们通常对这种女孩十分害怕，同时，也会围在她身边以喂养她的贪婪。她们也许对外在十分 关注，但是其内在却十分匮乏，如缺少个性，没什么学识一一但也不一定。她对自己的外在 很没有安全感，因为那是她唯一可以跟别的女孩区分开的特点。因为她身边总是有男人追求， 所以她希望得到一个很难得到饿男人作为伴侣。她希望自己的人格、智慧、性格也得到别人 的真心赞赏。因此，她常常很孤独，同时被那些只能看到她外在的男人和女人所疏离，因为 他们意识不到她也是一个人。

她们的需求:希望有人能够把她当做一个人，那个人能够刺激她的思想，看中她的人格、 性格和智慧。

怎么勾引她:把她当做一个普通人。她不得不去选择你。不要把注意力放在她的外表上， 也不要彻底忽视她的外表，因为那是她安全感的来源。把她的注意力吸引到你身上，跟她玩 冷热，让她意识到她需要做些什么来得到你。展示价值。

需要注意的事：把她的框架偷走，让自己成为那个别人所期望的到的人。透过她的外在 跟她交流，让她受到你的影响。

10)小说女。

关于她:这种女孩喜欢异国情调和与众不同的东西。举个例子，白人女孩喜欢有色人种， 对不同世界的宗教着迷的女孩，小城镇的女孩期盼去大城市等等。在任何场合她们的自我都 要求与众不同，独一无二。她们深深地讨厌自己原本的文明和原本的自己，她们在异国情调中寻求暂时的逃避。

她们的需求：感受一把异国情调，逃离平庸的生活。

阻碍毁灭者桥段

阻碍毁灭者桥段（How to completely DESTROY a woman's resistance)

我们都曾经体验过那种经历。夜己经很黑了，性张力正在慢慢增强。你正和一个女人坐 在沙发上，你知道你需要激发她的性欲望，然后你往前进了一大步。她抵抗了

这并不是她没有进入角色她只是没有准备好!这意味着你还没有把性气氛升到足够高， 你需要继续软化她，注意力集中在让她感受气氛上，让她变得更加服从。

或者另外一个情景。你想要一个女人为你做什么事情，她拒绝了。

好的，这里有些我一直在用的阻碍摧毁者桥段。保证你的脑子记住这些，同时用奖励和 惩罚推进她去做。

拒绝毁灭者大全:

1)阻碍毁灭者I: “为什么不？ ”法

阻碍情景:

我有个18岁的临时AV女演员女朋友（她很漂亮-一头亮棕色的长发，一副能杀死 人的身材)，她决定要搬出去了，我告诉她“我们得在

你离开前，一起做一些有趣的事” 她回答“为什么？”

回应策略：

我回答她：“事实上，更好的提问是为什么不呢？”

2)阻碍毁灭者II:精神撬棍法

阻碍情景：

我认识的有些女人心里坚定着几条死规矩，如在认识的前两次见面中，决不能跟我 回家。这时候我会说“好没关系，但为什么我们不能这样做从1到10中猜一个数 字，如果我能告诉你这个数字是什么，那么，你再跟我一起来OK?”

[边论：]上边用的方法，是把她从绝对的位置，撬到了一个更加灵活的，具有可能 性的的位置“好吧，如果他猜对了？ ——我很怀疑他是否有能力猜对，之后，我再走。” ——这种方法常常用在劝说和销售中。

回应策略：

首先我让她来跟我猜数字，我拿出我的手机，打开能够向上写东西的程序-

然后当她向数字的时候，我装作用手写笔在屏幕上写字。你根本就啥都没写-

然后我说，“告诉我数字-

如果她拒绝说，你只要说“好吧你只要告诉我数字，我会给你看看我之前写的

答案。”-

她告诉我她的数字，我一只手拿着手写笔，另一只手拿着手机，让手机的屏幕朝 下-

其间，我一直保持记录程序处于输入状态，用我的拇指在上面写下她告诉我的数

字-从她告诉我到写上去，仅仅一小秒这招你得练熟了-

然后我向她展示“之前”我所写的数字，说“走吧”这招常常奏效。

3)阻碍毁灭者III: “如果会，而现在”法

阻碍情景：

我曾经遇到一些女人总是抗拒，总是频繁地测试我，有时候真TM是个贱人。你会 不停地经历一个又一个的测试。（那些年轻的HB更是擅长这种狗屁测试，她们的一些 测试直到她们在你床上被你搞得呻吟才会停止。）

回应策略：

“你知道吗，你有些恶劣你很喜欢用这种方式来招待任何人么？”

假如，你以外地看到了你的未来，看到我对你来说是个完美的人，跟我在一起

你是多么的快乐跟我在一起你得到了你所想要的任何东西你未来的梦想这仅

仅是是假如但回头看看现在一一你对我这么恶劣，这该怎么办呀！？

4)阻碍毁灭者IV:利用不配合者的自我印象。

阻碍情景：

她不愿意去做某些事，她是那种“对立的响应者/不配合者”（她的策略是，她要对 事物形成自己的观点，如果有人告诉她说要做某些事，她会先去想理由不去做那些事， 她也会去寻找一些证据来反对你说的话。）

回应策略：

“是的实际上，你看起来太平常了，并不适合做这些事也许是太落伍了

你看起来并不喜欢那种可以把这件事做的很好的人，也不喜欢看到她们从中获得享 受不，你绝对不应该做这些，你绝对不会从喜欢上这些的，你绝对不应该让你自己

接受这些！ ”然后走开，显现出没兴趣。

5)阻碍毁灭者V：对付陈年的内疚。

阻碍情景：

她不想做某些事。

回应策略：

“没关系你不用不得不去做这些事情甚至这些事情确实对你很好甚至这

些事会让我很开心甚至这些事对我来说十分特别也许并不是那种人没关

系”然后走开。

6)阻碍毁灭者VI：跟她交易 阻碍情景：

她不想做那些事。

回应策略：

“好的，我会告诉你为什么让我们先做个交易吧用我需要为你做的，来交

换，你需要为我做的？ ” -然后倾听。

另外一个策略是利用“回合制”解决。你可以回答“好，这次按你说的做，下次我

来做主。”

7)阻碍毁灭者VII: “现在需要发生些什么呢？ ”

阻碍情景：

她不想做那些事。

回应策略：

“那么需要发生些什么，然后你才会去做这些呢？ ”

高潮的独门绝学

高潮的独门绝学(One method that will have her screaming for more)

首先，这里有些话送给正在看本书的保守派人士。性爱是天性，很平常的人类行为。我 们之所以在这里看书，也是因为性爱的缘故。但是在当今社会，性爱的能量被我们社会文明 修饰了，以适合当今社会的秩序。当然，我也不是在拥护随意性爱。有承诺的性爱是个美丽 的东西，它也更保险

好，伙计们，现在开始肮脏下流的部分！

这就是我自己的独门绝学，这门技术是我从尝试和失败中总结出来的，独一无二。我敢 保证，这门技术可以让你们疯狂起来，让女人体验到她生命中最美好的感觉。

来，一步一步走。

1)当然情绪首先要好。她应该准备好了进入生理接触阶段。

2)—旦你开始和她亲热，继续下去，吻她的脖子，然后是她的乳房，然后她的胃部， 然后她的大腿内侧

3)然后回到她的嘴唇，然后再次亲吻她的脖子，然后胃部，大腿内侧之后你也许想

要轻咬她的臀部两边的肉球然后吸她的大腿内侧越来越近她的私处把握好你的时

间

4)在这时候，她会开始湿润。你可以看到牛奶样的汁，流出来。

5)然后嘴巴直接进入，在刺激阴道的同时，舔吸她最前方中间的阴蒂。看看她的反应.

6)然后用你的手指进入她。（2指最好，如果可能的话）我会用我经常用的右手食指和 中指来进入，然后想尽办法刺激她宫颈口前方的阴道壁，以刺激深埋在子宫壁内的G点。

7)为触碰G点，在把你的手指向外拉的过程中，保持手指直立不要弯曲，保持你的动 作温柔又有节奏。进入的深一点，进去、回来的动作缓慢又有节奏。保持稳定，特别在刚开 始时一定要慢。

8)然后，把你另一只手的手掌部分放在私处外侧的阴垫上，轻轻压下去。这个动作就 好像在你在用一只手的手掌去触碰她体内的你的手指的感觉。

9)持续地这么做慢慢地温柔地让她享受快感。

10)当你的手掌提起，阴垫回升时，加上你的舌头刺激她的阴蒂。

11)做这些时，请保持缓慢、谨慎。当她越来越性奋，越来越接近高潮时，你就得越来 越快速持续你的动作，直到她享受到了她人生中最美妙的高潮。

12)如果她极度性奋，或者有了多重高潮，你可以停下当下的手法，直接转入口部技法， 用你的舌头刺激她。用你的舌头以缓慢的节奏浓重地舔她的缝隙一次又一次然后转向

允吸她的阴蒂，用急促的节奏舔她的阴蒂然后回到高潮技术。

我还有个提示，当你把你的手指伸入时，你要保持指尖向上的压力刺激阴道壁，当你的 手指抽出时，保持手指竖直以增加对阴道壁的刺激。

为达到高潮，你还得加上另外一只手的手掌在外部做按摩以刺激内部，再加上你的舌头 对阴蒂的刺激。

当你和她用这套方式做爱时，她将变得十分敏感，潮湿，性欲蓬勃。这将是她人生中从 没享受过的性爱。

让她有感觉的数种方法

让她有感觉的数种方法（Howto CLOSE the deal)

只有一种东西可以保证让你在EndGame中睡到女孩，那就是让她有感觉。

有很多方法让你达到这个效果一一从展示高价值，挑战她，满足她的需求，自大幽默， 社交认证，诱出状态（我最喜欢的方式）-所有的一切都是为一个东西

让她有感觉。

一个女人会不会爱上你，她的理性的决定没有多大关系。不会有很多女人仅仅凭借理性 思维上的决定来和你做爱。

她爱上你是因为你让她有感觉。女人和男人做爱的基础是，他可以让她来感觉，她可以 从互动中获得感觉。很多女人常常说，在一场关系中，她更愿意给予而不是获取，可实际情 况下，那只是听起来很美的说辞，如果她们说的是真的，她们就该常常给予我们肉体上的快乐，而不是其他的什么东西。

所以，不管你是否愿你，你想要拿到Close，你不得不去关注她的感觉，去放大她的感 觉。

那么有什么东西可以放大她的感觉呢？你怎么操作呢？

这里有些我最喜欢的方法，可以帮你在EndGame中放大她的感觉。我会同时做很多东 西，如：

1)分离法

分离法是一种催眠深化技术。在《催眠和催眠疗法》这本书中，Gerald F.Kein和Calvin Banyan把这种技术的过程描述为，把催眠状态下来访者的部分特质凸显出来分离出来，然 后再把这个东西放还回催眠状态。当这个东西返还回来访者时，来访者将自然而然地进入更 深层次的催眠中。所以，你可以想象把这技术用到性诱出上

你在使用分离法诱出性状态后，马上转换话题谈论“天气”之类的肤浅的谈话中，这样 只需要一小会，性张力就建立起来了。过一会，你再把性话题提起来，再次引出她内心的性 状态一一这样她就更深入了，只要一会的功夫，性张力就变得十分活跃，然后你再次断开性 状态，回到肤浅的话题如你昨天做了些什么。然后你重复再重复

你也可以把分离法用到肉体诱惑上。你可以先短暂地摸一下她的腿，或者坐得靠近她或 者用别的方式触摸她-然后突然停止然后你再次触摸它，这次你要摸的地方更加私密，想

墨子、脸部、大腿内部、手臂内部-然后你再停止然后在继续停止继续

分离法创造了一个真空，把女人吸进去。当分离法进行中，气氛会变得越来越亲密，直 到她开始进入诱惑阶段，这时，比起你诱惑她，

更像是她在诱惑你。试想想，分离法的威力 在于你可以把它卡在真空中，逼迫她采取行动。

2)利用开放循环。

有很多方法都在使用开放循环。你可以把它看做，在你的话语中加点“营养”来创造 和保持她的兴趣。如当你说故事的时候总是不说结局，她感觉自己总是被吊着。或者你保持 者多个开放循环同时进行，数个没结束的故事会趋向于让她产生催眠效果。不过，不要过度 使用这个，过渡使用会使得她注意力分散，以及思维混乱。

(译者：催眠中的混乱技术，利用思维超载或者无聊技术来麻痹来访者意识，使其进入 催眠状态。不建议读者使用多重开放故事，这技术高端到没几个催眠师能够真正掌握，相比 于来访者，催眠师更容易把自己搞晕。）

3)利用歧义、含糊。

这个技术是一种含糊讲话方式，它使得目标得要利用自己的想象来言语中的填补空白。

举个例子，女人常常试图找出话语背后的意思，而不太注重话语表面的意思。那么为什 么我们不利用一下她们这个特点呢?

举个例子，当我和一个初次约会的女孩从餐厅回家，我会说“你知道，我喜欢跟你说话 一一我不能熬夜，不过我们楼尝试一会，看看会发生些什么，当然我们仅仅会是在说话！” (说的时候，伴随着顽皮的

一个露齿笑）一一发现没有，我同时也放进去一个假性时间限制 来缔造舒适度。

我用的歧义技术，常常是在表层开起来很天真无辜，不过从性出发看，是很有暗示性的。

4)诱出性欲状态、建立性舒适气氛。

请查看诱出性价值观部分和性舒适部分。这是最好的一种激发女性性欲状态的方法。

同时最好再回头看看钟摆效应部分。

5)利用言行对比。

利用对比的意思是，当你身体上拉近她的同时口头上一定推开她，当你的口头上拉近她 的同时身体上要推开她，这两个状态要切换使用。

举个例子，我也许会说“你知道的，我不认为我们之间会有什么我们太不一样了”

于此同时我会去触摸她，诱惑她的肉体，就好像我们已经睡在一起了。一直做这样的事情。

然后我会收回我所有的动作，停止触摸她，我会说“我喜欢跟你谈话一一你跟别的女人 有些不同，是我喜欢的类型。”然后一直做这类的

事。

这比冷热、推拉更有效。它同时具有两者的效果。

换句话说，我故意让自己的说辞和自己的动作相违背。这把她们丢入了一个循环，她们 不止会得到挑战而且发现相当的有趣，在互动的同时，吸引力和性张力都会产生。

6)生理上的引诱：（按摩，肢体语言，手势，假像我们已经睡在一起了的那种状态下的 自然行为）

这个部分包括我看待她们的方式，眼神接触，我触摸她们方式，做一些事来创造性舒适 气氛：像喂她们，在晚饭时分享饮料，分享甜点，触摸她们的脸部脖子嘴唇，假装从她头上 拿下一些绒线。详情见性舒适章节。

7)给她们一个动你身体的理由。

为了做到这点，我常常去“冷读她们”在她们脑袋里建立一个“现实”的女人，这个 女人十分了解自己的身体，她们知道她们通过触摸来感知世界，通过触摸来表达自己的喜爱， 她们是主动的，自发的，更希望去做而不是去想。详细的去看冷读章节。

到这里我列出的这些都是我喜欢用的一些方法。它们都能放大女人的感觉在EndGame 时帮你一把。然而，这些只是一些技巧，要想达到效果，你还得把注意力放在可靠的游戏上， 即你创造好了吸引力，你创造了足够高的舒适度，以至于在EndGame是女人可以很放松地

去引诱你。

EndGame是建立在整场游戏的基础上的，推动它前进的动量来自于之前Game的每个 步骤。

总结：能力掌握的四个阶段（Conclusion)

总结：能力掌握的四个阶段（Conclusion)

请记住，在你学习Game的过程中，能力的获得可能会分成四个阶段。

掌握的第一个阶段中，你的无意识是没什么用的一一你会连输在哪里都不知道。我们都 经历过那个阶段，然后通过不停尝试和犯错误，最终我们得到了想要的Close。不过这里还 有个更好的路子一一模仿那些成功的技术。而这本书的所有技术和材料都是在场景下严格测 试过的，都能奏效。

而到了掌握的二个阶段，你意识没什么用了一一当你出门尝试这些材料，你开始体验并 熟悉什么技术对你来说是奏效的，你需要在哪门功课下更多的努力。这些都是带领你走向成 功的回馈。

接下来到掌握的第三个阶段，你的意识总算可以帮上忙了 一一这时，你开始明白什么东 西对你来说是有用的，你开始吸收技术和技巧进你自己的Game,并开始组建自己的 InnerGame。

最后一个掌握阶段是，无意识胜任阶段一一你可以跟着感觉走了。你己经吸收了很多技 巧进入自己的游戏，并且把重点放在了InnerGame上了。这时候你的外部技巧和内在合二为 一。这时候，你己经不能阻止自己成功了一一这个阶段你也是你们将要到达的地点。